

Dominik H. Enste / Michael Hüther

Verhaltensökonomik und Ordnungspolitik

Zur Psychologie der Freiheit

Positionen

Beiträge zur Ordnungspolitik
aus dem Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Dominik H. Enste / Michael Hüther

Verhaltensökonomik und Ordnungspolitik

Zur Psychologie der Freiheit

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek.

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie. Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://www.dnb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-602-24147-7 (Druckausgabe)

ISBN 978-3-602-45947-6 (E-Book|PDF)

Herausgegeben vom Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Grafik: Susanne Kuhnert

© 2011 Institut der deutschen Wirtschaft Köln Medien GmbH

Postfach 10 18 63, 50458 Köln

Konrad-Adenauer-Ufer 21, 50668 Köln

Telefon: 0221 4981-452

Fax: 0221 4981-445

iwmedien@iwkoeln.de

www.iwmedien.de

Druck: Hundt Druck GmbH, Köln

Inhalt

1	Einleitung	4
2	Vom rationalen Ideal zu den Irrationalitäten im Alltag	7
2.1	Einordnung der verhaltensökonomischen Forschung	7
2.2	Das rationale Ideal	10
2.3	Kognitive Verzerrungen: eingeschränkt rationales Verhalten	12
2.4	Egoismus versus Altruismus, Effizienz versus Fairness	18
2.5	Motivationale Biases: mangelnde Selbstkontrolle	25
2.6	Sozialer Vergleich und Konformitätsdruck	27
2.7	Soziale Normen versus Marktnormen	29
2.8	Grenzen der verhaltensökonomischen Forschung	30
3	Elemente einer Psychologie der Freiheit	32
3.1	Normatives Fundament: Ordoliberalismus	32
3.2	Rationalität und Intuition	34
3.3	Informationsasymmetrie und Regulierung	36
3.4	Vereinfachungen und Konsumentensouveränität	39
3.5	Voreinstellungen und Wahlfreiheit	41
3.6	Markt- und/oder Staatsversagen	43
4	Anwendungsbereiche	46
4.1	Konsumenten: Verbraucherschutz bei Vertrauensgütern	47
4.2	Arbeitnehmer: mehr private Altersvorsorge	48
4.3	Steuerzahler: verhaltensökonomische Steuerpolitik	51
4.4	Hausbesitzer und Mieter: Frust und Lust des Energiesparens	53
4.5	Wähler: Mythos der Rationalität	59
4.6	Bürger: Perspektiven im Dritten Sektor	62
5	Ordnungsökonomik im Lichte der Verhaltensökonomik	65
	Literatur	70
	Kurzdarstellung / Abstract	82
	Die Autoren	83

1

Einleitung

*„Nichts übt den Geist mehr als das Bemühen,
Rätselhaftes zu ergründen: Man kommt dabei auf Dinge, die man auf
gebahntem Wege nach einem klaren Ziele nicht gefunden haben würde.“*

Johann Wolfgang von Goethe, 1820

Die aktuelle Situation sowohl in der Wirtschaft als auch in den Wirtschaftswissenschaften liefert viele Gründe, um den Geist zu fordern und Rätselhaftes zu ergründen. Sei es, warum Ökonomen die Krise nicht haben kommen sehen oder auch warum die Erkenntnisse der Finanzpsychologie aus den 1960er Jahren erst jetzt eine Renaissance erleben. Neben dem Geist soll hier auch die Intuition berücksichtigt werden, da sie – so zeigen zahlreiche Untersuchungen und Experimente – in vielen Fällen wertvolle Beiträge zur Erklärung menschlichen Entscheidens und Verhaltens liefern kann und so auch die derzeitige Situation leichter verständlich werden lässt. Mindestens fünf aktuelle Anlässe gibt es, sich auf die Suche nach einer verhaltensökonomischen Fundierung der Wirtschafts- und Ordnungspolitik zu begeben, das heißt, die wirtschaftlich relevanten psychologischen Erkenntnisse, welche die Verhaltensökonomik zusammenfasst, auf politikrelevante Themengebiete anzuwenden.

- Die Entwicklungen im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise haben besonders drastisch gezeigt, dass rein ökonomische Steuerungs- und Erklärungsansätze den komplexen Ursache-Wirkungs-Zusammenhängen nicht gerecht werden. Die Vernachlässigung von Aspekten wie Sozialkapital und Vertrauen (IW Köln, 2009) sowie von moralischen Risiken hat in Kombination mit falschen Anreizstrukturen und schwachen Institutionen zu den Erschütterungen der Weltwirtschaft geführt. Dies hat zum Beispiel in den USA einen Boom an verhaltensökonomischer Forschung und Literatur ausgelöst.
- Gleichzeitig gibt es – nicht nur in Deutschland – einen methodischen und ideologischen Streit um die Neuausrichtung der Wirtschaftswissenschaften. Sollten sich diese noch mehr an naturwissenschaftlichen Methoden und Vorgehensweisen orientieren, sollten sie sich ihrer Wurzeln besinnen oder sollten sie stärker den Bezug zu den anderen Sozialwissenschaften suchen? Unstrittig ist, dass dies mit einer Erweiterung und Erneuerung ökonomischer

Theorien einhergehen muss – in welche Richtung auch immer. Einige befürchten das Ende der normativen Theorie der Wirtschaftspolitik. In dieser IW-Position soll ein Weg aufgezeigt werden, wie dies nicht nur vermieden werden kann, sondern gleichzeitig – in Verbindung mit einem Rückgriff auf frühere Forschungen der Kölner Schule der Finanzpsychologie – ein Anschluss an die moderne Verhaltens- und Institutionenökonomik gefunden werden kann.

- Eng mit den Krisen der Wirtschaft und der Wirtschaftswissenschaften verbunden ist das Misstrauen und Unverständnis, das den Ökonomen entgegengebracht wird. Dass Ökonomen systematisch anders denken und handeln als ökonomische Laien (Enste et al., 2009), ist das eine Problem. Ihr geringes Ansehen in der Bevölkerung und die Zweifel an ihrer Kompetenz – zum Beispiel in der Politikberatung – ist das andere, gravierendere Problem. Teilweise mag dies mit der Vermischung von wertneutraler Analyse und Wertung zu tun haben, sodass die gesamte Forschung als normativ und wertend wahrgenommen wird. Teilweise sind die intuitiv als wenig wünschenswert empfundenen wirtschaftspolitischen Empfehlungen die Ursache für die Ablehnung. Die Ökonomen achten – aufgrund der Knappheit von Ressourcen – vor allem auf Effizienz, während ökonomischen Laien Fairness sehr viel wichtiger ist (Caplan, 2007). Rationale ökonomische Empfehlungen stehen vielfach im Gegensatz zu den atavistischen, tief verwurzelten Gefühlen der Menschen. Eine wirksame und anerkannte Ökonomik kann sich diesen Unterschieden nicht verschließen und muss versuchen, die Folgen daraus in gesellschaftlichen Diskursen und bei politischen Entscheidungen zu berücksichtigen.

- Zugleich verdichten sich die Erkenntnisse, dass Menschen sich systematisch anders verhalten, als vom Standardmodell der neoklassischen Ökonomik vorausgesagt wird. Diese Fälle sind nicht nur seltene Ausnahmen. Begrenzte Rationalität, Abweichungen vom Eigennutzaxiom und eingeschränkte Nutzenmaximierung zeigen sich in vielfältigen Schattierungen und Situationen und erhöhen den Druck, das Standardmodell zu modifizieren. Hinzu kommt, dass die Lehre vom „Homo oeconomicus“ von vielen Menschen für die Finanzkrise zumindest mitverantwortlich gemacht wird. Die moralischen Risiken, welche von nahezu ausschließlich auf extrinsische und vielfach kurzfristig orientierte Belohnungssysteme (Bonuszahlungen) ausgerichteten Unternehmensphilosophien ausgehen, wurden im ökonomischen Denken unterschätzt. So wurden in der Vergangenheit massiv Anreize für kurzfristige Gewinnmaximierung gesetzt.

- Schließlich gibt es in Deutschland mit Blick auf die demoskopischen Ergebnisse eine große Skepsis gegenüber dem marktwirtschaftlichen System und eine starke Sehnsucht nach staatlichem Schutz (Bankenverband, 2010), wengleich auch den staatlichen Akteuren nur wenig Vertrauen entgegengebracht wird. Eine Lösung dieses Dilemmas könnte aus ordoliberaler Sicht darin bestehen, den Politikern Instrumente an die Hand zu geben, die einerseits möglichst wenig Schaden (hinsichtlich der Funktionsfähigkeit der Märkte und der Einschränkung der Freiheit) anrichten können, andererseits den Menschen das Gefühl von Sicherheit vermitteln, wodurch der Marktwirtschaft mit weniger Skepsis begegnet würde.

Unerwünschtes, Unerklärliches und Krisen helfen, sich für neue Paradigmen oder zumindest modifizierte Ansätze zu öffnen und die gebahnten und eingefahrenen Wege zu verlassen und anderes auszuprobieren. Dies kann auch bei der Gestaltung einer modernen Ordnungsökonomik durch die Verwendung verhaltensökonomischer Erkenntnisse hilfreich sein. Krisen wie die Weltwirtschaftskrise, so formuliert es Papst Benedikt XVI. (2009) in der Enzyklika „Caritas in veritate“, bedürfen der aktiven Überwindung: „Wir dürfen nicht Opfer sein, sondern müssen Gestalter werden, indem wir mit Vernunft vorgehen und uns von der Liebe und von der Wahrheit leiten lassen.“ In der Sprache der Verhaltensökonomik heißt dies, vom Status quo abzuweichen, die Voreinstellungen (Defaults) zu überprüfen sowie auch Intuitionen und ihre Macht nicht zu unterschätzen.

Der Leser wird zuerst auf eine Reise in die Welt der kognitiven Psychologie eingeladen, um menschliches Verhalten besser verstehen zu können (Kapitel 2). Mit den gewonnenen Erkenntnissen lassen sich Elemente einer Psychologie der Freiheit (und ihrer Grenzen) formulieren, die sich mit folgenden Fragen befassen muss (Kapitel 3). Wie können Menschen, die in vielen Fällen nicht dem Bild des Homo oeconomicus entsprechen, dazu befähigt werden, ihre Wahlfreiheit für rationale Entscheidungen zu nutzen, um ihr Wohlbefinden zu erhöhen? Oder kürzer: Wie könnte eine rationale Wirtschaftspolitik für irrationale Menschen aussehen und kann es diese überhaupt geben?

Wirtschaftspolitische Empfehlungen bedürfen immer eines Referenzmodells, eines wünschenswerten Zielzustands, auf welchen die Maßnahmen hin ausgerichtet werden sollten. Ein ordoliberales Fundament bildet die normative Grundlage, um wirtschaftspolitische Empfehlungen abzuleiten, die ohne zu starke Eingriffe in die Freiheit der Menschen auskommen (Kapitel 4). Mithin geht es um die Neujustierung ordnungspolitischer Handlungsemp-

fehlungen im Lichte verhaltensökonomischer Erkenntnisse. Dabei wird eine klare Trennung zwischen eher beschreibenden, deskriptiven, wertneutralen Analysen und Ergebnissen auf der einen und wertenden, normativen Äußerungen und Empfehlungen auf der anderen Seite angestrebt.

Den Abschluss der Reise bilden Schlussfolgerungen und ein Ausblick auf künftige Reiseziele bei der Erforschung menschlichen Verhaltens (Kapitel 5). Letztlich stellt sich ordnungspolitisch die Frage, welche Folgen die verhaltensökonomischen Erkenntnisse für die Verantwortungsteilung zwischen Markt und Staat respektive Privatheit und öffentlichem Raum haben und welche Bedeutung dem bürgerschaftlichen Engagement zukommt. Die eigentlich zu leistende Re-Formulierung einer Theorie des Staates kann hier freilich nur begonnen werden.

2

Vom rationalen Ideal zu den Irrationalitäten im Alltag

“Crusoe imposes rules on his own behavior because he recognizes his own imperfection in the face of possible temptation. ... The rational Crusoe accepts the necessity of planning; his necessarily anarchistic existence may be carefully and systematically ‘planned’ to make for a fuller and better life.”

James Buchanan, 1975, 93

2.1 Einordnung der verhaltensökonomischen Forschung

Ausgangspunkt der Reise ist die ökonomische Welt und das stringente, wengleich von sehr restriktiven Annahmen geprägte neoklassische Theoriegebäude. Diesen Ausgangspunkt verlassen wir zügig und nehmen neuere Entwicklungen ins Visier. Lewin (1996) gibt dafür einen zusammenfassenden Überblick über die historische Entwicklung von Ökonomik und Psychologie und deren unterschiedliche Ansätze. Der Schwerpunkt liegt dabei auf methodischen und theoretischen Innovationen und Weiterentwicklungen der Modelle. Dabei zeigt sich, dass der derzeit in den Wirtschaftswissenschaften geführte Streit eine lange Tradition hat.

Ein Vorwurf an die Ökonomik war bereits zu Beginn des 19. Jahrhunderts die Vernachlässigung der Institutionen (Veblen, 1898). Vor allem Hirschman (1974) hat dann die Entwicklung von Institutionen und ihren Wandel beschrieben und ihren Einfluss auf wirtschaftliche Zusammenhänge erklärt. Esser (1999) plädierte für eine Öffnung der Ökonomik nicht nur für psychologische, sondern auch für soziologische Erkenntnisse, um eine echte Interdisziplinarität in den Sozialwissenschaften zu etablieren. Camerer et al. (2004) gehen in ihrem Rückblick stärker auf die seit 1984 zu beobachtende inhaltliche Weiterentwicklung der Economic Psychology ein. Allerdings ließe sich der Ursprung der Verhaltensökonomik schon sehr viel früher bei Günter Schmolders (1960) verorten, sodass die Forschungsrichtung „Behavioural Economics“ im Jahr 2010 ihren 50. Geburtstag feierte. International wurden seine (leider nur deutschsprachig publizierten) Forschungsergebnisse unter anderem zur Steuerpsychologie bis heute jedoch unzureichend rezipiert (Kirchler, 2007, 2).

Der ökonomische Mainstream propagierte hingegen die Desintegration in der wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Forschung. Zum einen wurde dies durch die Zersplitterung innerhalb der psychologischen, sozialpsychologischen und soziologischen Forschung gefördert. Eine Vielzahl von Theorien und widersprüchlichen Ergebnissen, welche bis heute nicht in einem Standardmodell zusammengeführt wurden, erschweren die Integration (Pesendorfer, 2006). Zum anderen hat sich die Ökonomik immer mehr mathematischen und naturwissenschaftlichen Erklärungsansätzen zugewandt. Die Grenzen menschlicher Kognition wurden und werden vielfach ausgeblendet und psychologische Ansätze in der jüngeren Geschichte der Ökonomik vernachlässigt.

Im breiter angelegten Forschungsansatz von Bernard de Mandeville (1670–1733), Adam Smith (1723–1790), Adam Ferguson (1723–1816), Jeremy Bentham (1748–1832) und John Stuart Mill (1773–1826) und später auch in der Österreichischen Schule (unter anderem Menger, Böhm-Bawerk) hatten sie ursprünglich durchaus ihren Platz. So hat Smith, lange bevor er sein Werk „An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations“ (1776) veröffentlichte, ausführliche Studien über sozialpsychologische Zusammenhänge durchgeführt und veröffentlicht („The theory of moral sentiments“, 1759). Smith betrachtete hierbei das menschliche Verhalten insgesamt (Präferenzbildung und Eigennutzorientierung) und beschränkte sich nicht auf die Analyse des Eigentums- und Gütertauschs auf Märkten, dessen Umschreibung als „Invisible Hand“ berühmt geworden ist. Auch Hayek (1979)

weist noch auf diese Tradition hin und betont die Bedeutung des methodologischen Individualismus, der die Basis für eine stärkere Integration der sozialwissenschaftlichen Forschungsrichtungen liefern kann.

In gleicher Weise – wenn auch aus einer anderen normativen Richtung – argumentieren Akerlof/Shiller (2009). Sie weisen wieder auf die Vernachlässigung von Motivationen und Normen und auf eine zu starke Fokussierung auf neoklassische Modelle hin. Während Akerlof/Shiller stärker auf die Implikationen für makroökonomische Modelle schauen, beschränkt sich Gigerenzer (2008) auf die Erklärung menschlichen Verhaltens im Alltag unter Berücksichtigung von Emotionen. Zentrales Fundament für menschliches Verhalten sind jeweils jedoch Intuitionen und Bauchentscheidungen, die sich im Laufe der Evolution entwickelt und bewährt haben. Evolutionspsychologen, die die menschlichen Verhaltensweisen auf die Darwin'schen Selektionskriterien zurückführen (zum Beispiel die der sexuellen Selektion), liefern dafür die theoretischen Grundlagen. Eine Stärkung der verhaltenspsychologischen Forschung scheint mit Blick auf zahlreiche, mit den herkömmlichen Modellen nicht erklärbare Phänomene sinnvoll (Caplan, 2007; Enste et al., 2008; Haferkamp et al., 2009).

Zur Erklärung menschlichen Verhaltens werden von Sozialpsychologen die Motivationsstruktur und der Einfluss der Motivation zur Erweiterung der ökonomischen Modelle eingebracht. Scitovsky (1976) betonte den Wunsch nach Stimulierung als wichtige Verhaltensdeterminante. Hirschman (1974) untersuchte Innovationsfreude und Unternehmergeist sowie die Bedingungen für deren fruchtbare Nutzung. Elster (1998) hat Emotionen in ökonomischen Modellen menschlichen Verhaltens eine wichtige – da wahrheitsgetreue und nur schwer imitierbare – Signalfunktion zugewiesen.

Entsprechende Ansätze werden in der Wirtschaftspsychologie (Economic Psychology), der Finanzpsychologie (Behavioural Finance) und der Verhaltensökonomik (Behavioural Economics) von Ökonomen und Psychologen zur besseren Erklärung des Verhaltens von Individuen entwickelt. Als Teilbereiche der modernen Institutionenökonomik könnten sie auch verstärkt für die Politikberatung nutzbar gemacht werden. Akerlof/Shiller (2009) haben einige dieser Erkenntnisse unter Bezugnahme auf Keynes auf makroökonomische Zusammenhänge übertragen und so versucht, unter anderem Finanz- und Wirtschaftskrisen zu erklären. Nobelpreisträger George Akerlof ist Mitbegründer des Ende Oktober 2009 gegründeten Institute for New Economic Thinking (INET), welches mit neuen Denkansätzen die Volkswirtschaftslehre modernisieren will. Der in der Mikroökonomik bereits einge-

schlagene Weg zur Integration von Erkenntnissen der Behavioural-Economics-Forschung soll auch in der makroökonomischen Forschung begangen werden. Die übrigen Sozialwissenschaften können aus den Methoden und Modellen der Ökonomik Nutzen ziehen, aber auch Ökonomen profitieren, welche die bislang nicht erklärbaren Reaktionen besser verstehen können (Frey, 1997; Pesendorfer, 2006; Roos, 2007). Fetschenhauer/Haferkamp (2007) beschreiben diese neuen Erklärungsansätze erstmals im Kontext einer Psychologie des Wohlfahrtsstaats, worauf auch die folgenden Abschnitte fußen.

2.2 Das rationale Ideal

Zu den Grundannahmen des neoklassischen Homo oeconomicus zählen die Eigennutzannahme, die Nutzenmaximierung und die Rationalität des Handelns auf Basis transaktionskostenfreier vollständiger Information. Menschen verhalten sich in der Regel rational und wählen vor dem Hintergrund einer Zielfunktion aus mehreren Alternativen die für sie subjektiv beste (nutzenmaximierende) Alternative aus. Einige Interpretationen der neoklassischen Theorie gehen davon aus, dass auch „nur“ befriedigende Alternativen (Satisficing) im Sinne der Annahmen gewählt werden können (Simon, 1955; Kirchgässner, 1991). Die Zielfunktion wird vor allem durch das Eigeninteresse des Individuums bestimmt (Dietz, 2005). Allerdings gibt es graduelle Unterschiede zwischen verschiedenen theoretischen Ansätzen hinsichtlich der Ausprägung des Eigeninteresses sowie der dem Individuum unterstellten rationalen Abwägungsprozesse und in der Nutzenfunktion enthaltenen Elemente (Rabin, 1998; Thaler, 2000).

Der Homo oeconomicus der neoklassischen Theorie maximiert vollkommen informiert auf vollkommenen Märkten ohne institutionelle Beschränkungen unter Sicherheit seinen Nutzen. Die relativen Preise sind dabei als Knappheitsindikatoren der entscheidende Faktor. Das Individuum wägt in einer Knappheitssituation Vor- und Nachteile, Nutzen und Kosten der einzelnen Alternativen gegeneinander ab und wählt dann diejenige, die den höchsten Nutzen verspricht (rationale Wahl). Grundlage dieses Menschenbilds ist das Eigennutzaxiom, das von gegenseitig desinteressierter Vernünftigkeit ausgeht. Mit anderen Worten: Ich tue das, was mir nutzt, und möchte den anderen dabei weder schaden noch nutzen. Ich bin an deren Nutzen nicht weiter interessiert, also weder neidisch noch altruistisch, sprich desinteressiert. Der Homo oeconomicus kennt keine Selbstkontrollprobleme, das heißt, er tut das, was auch langfristig in seinem wohlverstandenen Eigeninteresse liegt.

Dieses Menschenbild hat den Vorteil, dass es zum einen die Entwicklung formaler Modelle erleichtert, mit denen menschliches Verhalten in bestimmten Situationen vorausgesagt und erklärt werden kann. Zum anderen können in Verbindung mit der Wohlfahrtsökonomik wertende Aussagen abgeleitet werden, die unter anderem bei der ökonomischen Analyse des Rechts von besonderer Bedeutung sind (Englerth, 2004) und die Theorie der Wirtschaftspolitik entscheidend geprägt haben. Die Wohlfahrtsökonomik hat damit zu einem Sonderstatus der Ökonomik in den Sozial- und Gesellschaftswissenschaften beigetragen. Während sich die übrigen Sozialwissenschaftler wertender und normativer Aussagen – mangels Referenzmaßstab – weitgehend enthalten und die Verwertung der Ergebnisse anderen überlassen (müssen), können Wirtschaftswissenschaftler – basierend auf einer im Begründungszusammenhang wertneutralen, deskriptiven Analyse – stringent wertende, normative Aussagen ableiten und Politikempfehlungen formulieren.

Dies ist jedoch Fluch und Segen zugleich. Ökonomen geraten, sofern sie denn überhaupt noch zu gesellschaftlich relevanten Themenkomplexen forschen, schneller als andere Wissenschaftler in den Verdacht, interessen geleitete Forschung zu betreiben, und werden dadurch in der Öffentlichkeit kritischer wahrgenommen als zum Beispiel Psychologen oder Mediziner (Fetchenhauer, 2009). Außerdem haben fehlerhafte Annahmen in den wirtschaftswissenschaftlichen Modellen womöglich gravierende gesellschaftliche und ökonomische Auswirkungen, wie zum Beispiel die Zerstörung von Sozialkapital durch eine zu starke Fokussierung auf kurzfristige, extrinsische Belohnungssysteme (Frey, 1997).

Ein möglicher Ausweg aus diesem Dilemma, welcher von einigen Ökonomen favorisiert wird, ist, die Wirtschaftswissenschaften zukünftig noch stärker als Naturwissenschaft mit mathematischen Methoden zu betreiben. Gesellschaftspolitisch relevante Aussagen können mit Verweis auf die restriktiven Annahmen vermieden werden. Entscheidend ist die Konsistenz der Modelle im Begründungszusammenhang und nicht die Verwertbarkeit der Ergebnisse. Ein anderer Weg wäre hingegen, die Modellannahmen unter Verwendung der Erkenntnisse zum Beispiel der kognitiven Psychologie an die Realität anzupassen. Auf dieser Basis könnten dann neue, wertende Aussagen entwickelt werden, wodurch die Sonderstellung der Ökonomik verteidigt werden könnte. Denn ein Nachteil des Menschenbilds des *Homo oeconomicus* ist, dass es nur eingeschränkt realitätsbezogen ist und wesentliche Erkenntnisse der modernen Wirtschafts- und Sozialpsychologie (Economic Psychology beziehungsweise Behavioural Economics) ignoriert.

Aufgrund dieser Erwägungen wird im Folgenden versucht, das Modell zu erweitern. Eine wesentliche Frage lautet, ob und inwieweit an der normativen Referenz der rationalen Wahl festgehalten werden kann und soll, wenn uns die verhaltensökonomische Forschung lehrt, dass Menschen sich systematisch anders verhalten.

Aus diesem Grund soll nun das Theoriegebäude der Neoklassik und der Wohlfahrtsökonomik verlassen und die experimentelle Welt der kognitiven Psychologie betreten werden. Anhand von vielfach empirisch untersuchten Situationen und bestätigten Aussagen über die Eigenarten menschlichen Entscheidens und Verhaltens werden Erkenntnisse zusammengestellt, die für die Entwicklung einer Psychologie der Freiheit notwendig sind. Ziel soll es sein, den Durchschnittsmenschen zur Nutzung der Freiheit zu befähigen, indem entsprechende Regeln und Rahmenbedingungen ihm die Nutzung von Heuristiken (Daumenregeln) erleichtern und so dazu beitragen, sein Wohlbefinden zu erhöhen. Wegbegleiter auf diesem Weg sind Nobelpreisträger wie Daniel Kahneman oder zahlreiche bekannte (Verhaltens-)Ökonomen wie George A. Akerlof, Robert A. Frank, Bruno S. Frey, Richard H. Thaler, Cass R. Sunstein, Dan Ariely und – für manchen vielleicht überraschend – Friedrich August von Hayek (1996), dessen Überlegungen zur spontanen Ordnung, zur parallelen Entwicklung von Institutionen und Intelligenz sowie zum Einfluss der Umgebung auf Entscheidungen die neuere Behavioural-Economics-Forschung beeinflusst haben (vgl. zum Beispiel Gigerenzer, 2007).

In der Literatur gibt es mittlerweile Forschungsergebnisse zu fast 100 kognitiven Verzerrungen, das heißt zu systematischen Abweichungen von der rationalen Entscheidungsfindung, welche die Kognitionspsychologie gefunden hat (Camerer et al., 2004). Diese Verzerrungen (Biases) können Abweichungen des tatsächlichen Verhaltens von den Voraussagen der rationalen Theorie erklären. Einige wirtschaftspolitisch relevante kognitive Verzerrungen werden anschließend beschrieben. Die Erkenntnisse können zu fünf wesentlichen Kernaussagen zusammengefasst werden (Abschnitte 2.3 bis 2.6).

2.3 Kognitive Verzerrungen: eingeschränkt rationales Verhalten

Die Rationalitätsannahme beim Homo oeconomicus besagt, dass Menschen stabile Präferenzen haben und in Übereinstimmung mit diesen Präferenzen handeln. Dabei müssen sie sich dieser Präferenzen nicht notwendigerweise bewusst sein. Bei ihren Entscheidungen sind Menschen dennoch in der Lage, alle zur Verfügung stehenden Informationen in rationaler Weise zu

berücksichtigen und entsprechende Abwägungsprozesse vorzunehmen. Die Konsequenzen verschiedener Alternativen werden antizipiert und gemäß ihrer Bewertung und der Wahrscheinlichkeit ihres Eintretens gewichtet.

Spätestens seit Daniel Kahneman im Jahr 2002 den Wirtschaftsnobelpreis für seine Forschungen auf dem Gebiet der Verhaltensökonomik zur Prospekt-Theorie erhalten hat, scheint auch der Mainstream der modernen Mikro-ökonomik zu akzeptieren, dass deren Annahmen zu restriktiv sind. Seit längerem sind in der Ökonomik mit Blick auf die begrenzte Rationalität von Menschen insbesondere jene Modifikationen der neoklassischen Erklärungsmodelle grundsätzlich akzeptiert, die von Herbert Simon (1955; 1993) entwickelt wurden und nachfolgend skizziert werden.

Allerdings werden sie bei der formalen Modellierung oft nicht beachtet, sondern durch entsprechend restriktive Annahmen ausgeschlossen. Aus diesem Grund wird das begrenzt rationale Verhalten in der Theorie der Wirtschaftspolitik und bei der Ableitung von Empfehlungen nur selten berücksichtigt (vgl. hingegen Falk, 2003). In der kognitiven Psychologie werden Abweichungen von der rationalen Wahl und Entscheidung untersucht und empirisch gezeigt. Eine vermittelnde Position zwischen Ökonomik und Psychologie nehmen unter anderem Jungermann et al. (1998) ein. Sie versuchen, die sogenannten Anomalien menschlichen Verhaltens (Abweichungen von der Theorie der rationalen Wahl) als Sonderfälle der Rational-Choice-Theorie zu modellieren. Dazu zählen die folgenden Abweichungen oder Heuristiken:

Satisficing. Das Satisficing-Konzept und das Konzept einer eingeschränkten Rationalität (Bounded Rationality) stellen erste Abschwächungen der strikten Annahmen der Neoklassik dar. Statt von der Maximierung des Nutzens auszugehen, wird angenommen, dass das Individuum – in Abhängigkeit von seinem Anspruchsniveau – nach einer befriedigenden Alternative (Satisficing) sucht. Eine solche Wahl ist unter Berücksichtigung der Informationssuch- und -verarbeitungskosten rational. Die Annahme einer beschränkten Rationalität trägt der Begrenztheit menschlicher Informationsverarbeitung Rechnung. Der Mensch ist nicht in der Lage, sämtliche Informationen aufzunehmen und zu verarbeiten, sondern muss sich auf wenige, besonders wichtige Problembereiche konzentrieren. Dennoch werden vielfach wirtschafts- oder steuerpolitische Entscheidungen getroffen, die vom Idealbild des rationalen Bürgers ausgehen und nur in der Theorie zu effizienten Lösungen führen. Erst im Zuge der Debatte über eine bessere Regulierungspolitik unter den Schlagworten „Better Regulation“ und „Bürokratieabbau“ wurden die be-

grenzten kognitiven Fähigkeiten implizit in die Überlegungen aufgenommen, ohne jedoch explizit Bezüge zur Verhaltensökonomik herzustellen und deren Erkenntnisse systematisch zu nutzen.

Repräsentativitätsheuristik. Diese Daumenregel besagt, dass Menschen stärker auf auffällige Merkmale achten und nach dem Ähnlichkeitsprinzip die Häufigkeiten bestimmen, statt entsprechende statistische Wahrscheinlichkeiten zu berücksichtigen. Denn Menschen haben Schwierigkeiten mit dem richtigen Einschätzen von Wahrscheinlichkeiten. Rationale Individuen (und damit auch Entscheidungsträger) sollten bei der Einschätzung von Wahrscheinlichkeiten die Regeln der Wahrscheinlichkeitstheorie anwenden. In Experimenten lässt sich aber nachweisen, dass Menschen selbst einfache Grundsätze systematisch und regelmäßig vernachlässigen und stattdessen vereinfachende Heuristiken verwenden.

Testen Sie sich selbst. Stellen Sie sich vor, Ihnen würde in einem Experiment folgende Frage vorgelegt:

„Linda ist ledig, 31 Jahre alt, sehr intelligent und nimmt kein Blatt vor den Mund. Sie hat Philosophie studiert. Als Studentin hat sie sich intensiv mit Fragen der sozialen Gerechtigkeit und der Diskriminierung beschäftigt. Außerdem hat sie an Anti-Atomkraft-Demonstrationen teilgenommen. Welche der folgenden Aussagen ist wahrscheinlicher?

(A): Linda ist Bankangestellte.

(B): Linda ist Bankangestellte und aktiv in der Frauenbewegung!“

Wenn Sie intuitiv geantwortet haben, haben Sie vermutlich B gesagt. In der Studie von Tversky/Kahneman (1971) antworteten jedenfalls 87 Prozent der Befragten, dass die zweite Aussage wahrscheinlicher sei. Wahrscheinlichkeitstheoretisch ist dies jedoch ein Trugschluss. Sie sind dem Konjunktionsfehler (Conjunction Fallacy) erlegen, das heißt, ein verbundenes Ereignis haben Sie als wahrscheinlicher angesehen als die beiden eigenständigen Ereignisse. Die eingeschränkte Menge (Bankangestellte plus Feministin) kann nicht wahrscheinlicher sein als die größere Menge (Bankangestellte). Dies ist logisch unmöglich. Dieses berühmte Beispiel firmiert in der Literatur unter dem Label „Linda-Problem“. Der Konjunktionsfehler wurde in Hunderten von Untersuchungen genutzt, unter anderem zur Erklärung verschiedener Katastrophen oder Verhaltensweisen wie die übertriebene Angst vor unwahrscheinlichen Ereignissen (zum Beispiel: vom Blitz getroffen zu werden) oder die Überversicherung vieler Menschen (Gigerenzer, 2008, 103 ff.).

Allerdings halten einige Autoren dem entgegen, dass in diesem und in anderen Beispielen künstlich Konstellationen und Situationen konstruiert

werden, die dem Sprachverständnis, besonders aber auch dem Alltagserleben der Menschen widersprechen. Gigerenzer (2008, 104 f.) betont, dass es für den Alltag sinnvoll ist, intuitiv die zweite Aussage für wahrscheinlicher zu halten und damit ein Gesamtbild zu betrachten. „Wahrscheinlich“ meint nämlich im Alltagssprachgebrauch vielmehr „nach menschlicher Voraussicht“, „mutmaßlich“ und „plausibel“. Mit dieser Daumenregel, die sich im Alltag evolutionär entwickelt und bewährt hat, handeln wir im Alltag vielfach besser als nach streng logischen Regeln. „Logische Normen sind blind für Inhalt und Kultur, lassen evolvierte Fähigkeiten und Umweltstrukturen außer Acht. Häufig erweist sich das, was vom rein logischen Standpunkt wie ein Denkfehler aussieht, in der wirklichen Welt als intelligentes soziales Urteil“ (Gigerenzer, 2008, 113). Ähnliches gilt für die Interpretation des „und“ in der Beschreibung (Gigerenzer, 2007, 108 ff.). Denn das „und“ hat in der Wirklichkeit ebenfalls zahlreiche andere Bedeutungen als in der Wahrscheinlichkeitsrechnung.

Beim Konsumentenverhalten lassen sich über die Grenzen der Informationsverarbeitung hinausgehende Beschränkungen finden, die rationales Verhalten verhindern. Dazu zählen Schwierigkeiten bei der Prozent-, Zins- und Dreisatzrechnung und mangelndes Sprachverständnis (Kruger/Vargas, 2008). Wie Intuitionen und Daumenregeln positiv genutzt werden können, um eine bessere Wirtschaftspolitik für irrationale Menschen zu gestalten, wird in Kapitel 4 beschrieben.

Gambler's Fallacy und Hot Hand Fallacy. Die Prinzipien der Wahrscheinlichkeitstheorie werden auch bei der sogenannten Gambler's Fallacy (Fehlschluss eines Glückspielers) und der Hot Hand Fallacy („einen Lauf haben“) nicht beachtet. Bei Glücksspielern konnten diese irrationalen Verhaltensweisen zuerst beobachtet werden. Wenn beim Roulette mehrmals Schwarz gewonnen hat, tendieren viele Spieler dazu, auf Rot zu setzen. Die zunehmende Neigung, auf Rot zu setzen, je häufiger Schwarz zuvor gewonnen hat, wird als Gambler's Fallacy bezeichnet (Croson/Sundali, 2005). Die Hot Hand Fallacy beschreibt das Gegenteil: Wenn Schwarz schon oft gefallen ist, dann wird auch beim nächsten Mal wieder Schwarz kommen. Es handelt sich um Verzerrungen, da die Ereignisse jeweils unabhängig voneinander sind. Dohmen et al. (2009) untersuchten diese bisher vor allem in Experimenten nachgewiesenen Verzerrungen auf Basis einer repräsentativen Bevölkerungstichprobe anhand einer Frage nach der Wahrscheinlichkeit, dass bei einem Münzwurf nach dreimal „Kopf“ das nächste Mal „Zahl“ kommt. 60 Prozent beantworten die Frage richtig und sagen „50 Prozent“. Aber 21 Prozent

unterliegen der Gambler's Fallacy und antworten, dass die Wahrscheinlichkeit von Zahl größer als 50 Prozent sei. 9 Prozent meinen hingegen, die Wahrscheinlichkeit liege unter 50 Prozent (Hot Hand Fallacy). 10 Prozent sagen sogar: „Ich weiß nicht.“ Aufgrund der großen, repräsentativen Datenbasis ließen sich auch Einflussfaktoren für das Antwortverhalten ermitteln: Je höher die Bildung, desto häufiger wird die richtige Antwort gegeben. Ein zusätzliches Schuljahr erhöht die Wahrscheinlichkeit, eine richtige Antwort zu geben, durchschnittlich um 4 Prozentpunkte. Außerdem sagen Frauen signifikant häufiger, die Antwort nicht zu wissen, und liegen bei den richtigen Antworten 9 Prozentpunkte hinter den Männern.

Altmann et al. (2009, 8) vermuten, dass solche Verzerrungen zum Beispiel im realen Leben beim Bewerbungsprozess von Arbeitssuchenden eine Rolle spielen könnten – und finden dafür auch Belege: Probit-Schätzungen zeigen, dass die Hot Hand Fallacy die Wahrscheinlichkeit, langzeitarbeitslos zu sein, um 6,1 Prozentpunkte ansteigen lässt, wobei für Alter, Geschlecht, Schulbildung und Haushaltseinkommen kontrolliert wurde. Mit anderen Worten: Die persönliche Erwartung, dass nach einer Reihe von Absagen dann auch wieder eine Absage kommen wird, führt letztlich dazu, dass die Arbeitslosigkeit länger andauert (Dohmen et al., 2009, 910 f.).

Frames. Weitere Vereinfachungen für die Entscheidungsfindung sind Skripte und Schemata (standardisierte Vorstellungen über typische Sachverhalte oder Personen) sowie Frames (handlungsleitende Ziele oder Leitmotive). Skripte und Frames können erklären, warum Akteure in (objektiv) gleichen Situationen aufgrund einer jeweils unterschiedlichen (subjektiven) Situationsdefinition zu anderen Ergebnissen und Entscheidungen kommen. Ein dominierender Frame beeinflusst den Evaluationsprozess und die Bewertung der Alternativen. Diese Ergebnisse stehen im Widerspruch zu traditionellen, von subjektiven Faktoren abstrahierenden Entscheidungstheorien (Kahneman/Tversky, 2000). Zahlreiche Beispiele aus dem alltäglichen Leben zeigen dies. Ein Zuschlag von 2 Cent pro Liter bei Kreditkartenzahlung an Tankstellen wurde in den USA heftig diskutiert. Der Abschlag bei Barzahlung in gleicher Höhe wurde klaglos akzeptiert. Relevanz hat der Framing-Effekt auch bei brisanteren Entscheidungen (Übersicht 1).

Ankerheuristik. Als Anker bezeichnet man eine ursprünglich generierte oder erhaltene Information, welche in einem Beurteilungs- beziehungsweise Entscheidungsprozess als Ausgangspunkt dient. Der Anker wirkt dabei unabhängig davon, ob die Information für die Entscheidung relevant ist oder nicht. Tversky/Kahneman (1974) untersuchten erstmals dieses Phänomen

Zur Relevanz von Frames: „Sterben oder retten“

Übersicht 1

Frames, also die Art und Weise der Darstellung von Entscheidungssituationen, können im wirtschaftspolitischen Kontext große Relevanz entwickeln, wie das folgende Beispiel zeigt, das in Anlehnung an Tversky/Kahneman (1981) formuliert wurde, die eine ähnliche Frage Testpersonen vorgelegt hatten:

„Stellen Sie sich vor, die Bundesregierung bereitet sich auf den Ausbruch einer seltenen asiatischen Krankheit (H100N200-Virus) vor. Es wird erwartet, dass 600 Personen durch diese Krankheit sterben, wenn nichts unternommen wird. Es werden zwei unterschiedliche Behandlungsmethoden vorgeschlagen, um die Krankheit zu bekämpfen. Nehmen Sie an, dass die folgenden wissenschaftlichen Abschätzungen der Konsequenzen beider Behandlungsmethoden korrekt sind.“

Variante 1:

„Wenn Programm A durchgeführt wird, werden 200 Menschen gerettet. Wenn Programm B durchgeführt wird, werden mit einer Wahrscheinlichkeit von 1/3 alle 600 Menschen gerettet und mit einer Wahrscheinlichkeit von 2/3 wird niemand gerettet. Welches Programm würden Sie bevorzugen?“

Die Mehrheit (72 Prozent) votierte in Variante 1 für Programm A.

Variante 2:

„Wenn Programm A durchgeführt wird, werden 400 Menschen sterben. Wenn Programm B durchgeführt wird, wird mit einer Wahrscheinlichkeit von 1/3 niemand sterben und mit einer Wahrscheinlichkeit von 2/3 werden alle 600 Menschen sterben.“

Die Mehrheit (78 Prozent) votierte in Variante 2 für Programm B.

Durch die unterschiedliche Darstellung („sterben“ versus „gerettet“) der objektiv gleichen Situation und Wahrscheinlichkeiten wurde die Entscheidung also gedreht. Eng mit dem Framing hängen verschiedene andere Verzerrungen wie der Status-quo-Bias und die Verlustaversion zusammen, mit denen versucht wird, den Framing-Effekt zu erklären.

Eigene Darstellung in Anlehnung an Tversky/Kahneman, 1981

und lieferten Evidenz, dass ein völlig willkürlich gesetzter Anker ein Individuum im Entscheidungsprozess beeinflusst. Englich (2006) zeigt, dass zum Beispiel Richter beim Bemessen des Strafmaßes sich intuitiv an willkürlichen Ankern orientieren. Richtern wurde der Vorschlag für die Höhe der Strafe von einem Informatikstudenten im ersten Semester genannt. Bei einer hohen Strafforderung urteilten die Richter strenger, bei einer niedrigeren milder, obwohl ihnen gesagt wurde, dass der Vorschlag für die Strafbemessung von einem Laien kam. Chapman/Bornstein (1996) wiesen nach, dass geforderte Schadenersatzsummen in Prozessen als Anker für tatsächlich ausbezahlte Summen dienen.

Verlustaversion. Auch dem Referenzpunkt kommt, wie Kahneman/Tversky (1979; 1992) in ihrer Prospekt-Theorie beschrieben haben, entscheidende Bedeutung zu. Meist dient der Status quo als Referenzpunkt für die Bewertung von Veränderungen oder Alternativen. Dies ist unter anderem deshalb wichtig, weil Menschen Verluste stärker gewichten als Gewinne. Menschen un-

ternehmen größere Anstrengungen, um einen Verlust zu vermeiden, als um einen gleich hohen Gewinn zu erzielen. Die Nutzenfunktion verläuft demnach im Verlustbereich steiler als im Gewinnbereich (Kahneman et al., 1991). Praktische Bedeutung kann dies im Kontext der Steuerpolitik gewinnen: Menschen hinterziehen mehr Steuern, wenn sie eine Steuernachzahlung befürchten (Verlustvermeidung). Wenn sie eine Steuererstattung erwarten (Gewinnerzielung), verhalten sie sich risikoaverser und sind ehrlicher bei der Versteuerung des Einkommens.

2.4 Egoismus versus Altruismus, Effizienz versus Fairness

Gemäß den Axiomen der Neoklassik verhalten sich Menschen stets eigennützig. Dies bedeutet: Menschen befolgen Gesetze nur dann, wenn sie andernfalls mit Strafe (sprich: Kosten) rechnen müssen. Sind Sanktionen unwahrscheinlich oder aber trivial, werden die Menschen versuchen, den Staat auszunutzen – zum Beispiel durch Steuerhinterziehung oder den ungerechtfertigten Bezug von Transferleistungen.

Diese Eigennutzannahme ist mittlerweile vielfach untersucht und in ihrer extremen Ausprägung widerlegt worden (Roos, 2007; Loewenstein, 2007, 181 ff.; Camerer, 2003). Staatsbürger halten sich demnach auch dann an Gesetze, wenn dies nicht in ihrem materiellen Eigeninteresse liegt und sie nicht mit Strafe rechnen müssen. Wähler treffen Wahlentscheidungen nicht nur nach ihrem finanziellen Nutzen. Viele wirtschaftliche Laien halten Reformmaßnahmen meistens dann für akzeptabel, wenn ihnen diese als gerecht erscheinen und nicht in erster Linie, wenn sie ihnen finanziell zugutekommen (Haferkamp et al., 2009; Caplan, 2007). Menschen denken auch im Wirtschaftsleben keineswegs nur an ihren eigenen Vorteil. Fairness und Gerechtigkeit spielen für sie eine wichtige Rolle. Empirische Untersuchungen zeigen, dass Menschen ein starkes Bedürfnis nach Fairness haben (Falk, 2003; Tyler, 1994) und sich auch selbst gerne als fairen und ethischen Menschen sehen (Fetchenhauer/Dunning, 2006). Entscheidungen, die auf Fairness beruhen, erfolgen zudem schnell, intuitiv und mit geringem kognitiven Aufwand (Haidt, 2001; Gigerenzer, 2007). Besonders bei Entscheidungen, die für die Person subjektiv nur eine geringere Bedeutung haben, weil das Themenfeld oder die Aufgabe sie nicht interessiert (Low Involvement), ist Fairness als eine schnell verfügbare und einfache Heuristik weit verbreitet (Haferkamp et al., 2009). Altruistisches Verhalten kann letztlich sogar aus evolutionärer Perspektive begründet werden und erfolgreicher als Eigeninteresse sein (Pradel/Fetchenhauer, 2010).

Ökonomen und ökonomische Laien unterscheiden sich merklich in ihren Urteilen: Ökonomische Laien wenden eine Fairnessheuristik (Daumenregel) zur Bewertung von wirtschaftspolitischen Maßnahmen – etwa im Hinblick auf Arbeitslosigkeit, Staatshaushalt und Wirtschaftswachstum – an. Für Ökonomen sind hingegen die Effizienz und der erzielbare wirtschaftliche Vorteil einer Maßnahme am wichtigsten (Haferkamp et al., 2009). Grundlage für die Entscheidungen und Bewertungen sind wiederum verschiedene kognitive, in diesem Fall ethische Verzerrungen. Diese basieren – im Gegensatz zu den teleologischen, nutzentheoretischen, ökonomischen Maximen, welche die Folgen einer Handlung als Bewertungskriterium heranziehen – implizit auf gesinnungsethischen, deontologischen Maximen. Wichtig ist den ökonomischen Laien somit nicht, ob der Nutzen (zum Beispiel der Wohlstand für alle) gesteigert werden kann, sondern ob die Motive gut waren (zum Beispiel mehr Gerechtigkeit erreicht werden sollte), ohne dass Gerechtigkeit klar definiert ist und auch nicht zählt, ob sie erreicht wurde. Kurzum: Während der Ökonom nicht nach den Motiven einer Handlung fragt, sondern auf die Leistung offener Märkte setzt, gilt für ökonomische Laien genau das Gegenteil. Fairnessbeurteilungen orientieren sich dabei vielmehr an den folgenden Daumenregeln und unterliegen diversen logischen Fehlschlüssen:

Do-no-harm-Heuristik. Die Do-no-harm-Daumenregel beschreibt die Aversion von Menschen, anderen Personen Schaden zuzufügen (Baron, 1995; Royzman/Baron, 2002). Oberstes Ziel ist es, andere Personen vor Schaden zu bewahren und zu schützen, wobei das Motiv und der Wille und nicht das Ergebnis der Handlung entscheidend sind. Jenni/Loewenstein (1997) diskutierten den damit verbundenen Identifiable Victim Effect, also der Effekt von identifizierbaren Opfern/Geschädigten. Vor allem wenn Schaden von einzelnen Personen oder Gruppen abgewendet werden soll, die sich von der anonymen Masse abheben, setzen Menschen große Energien und finanzielle Ressourcen ein, um Hilfe zu leisten. Dieser Bias kann zur Festschreibung des Status quo führen – selbst wenn durch Politikmaßnahmen viele bessergestellt werden könnten, aber eine kleine Gruppe Schaden nehmen würde. (Dazu zählen beispielsweise die Abschaffung von Subventionen für Landwirte oder der Steuerfreiheit von Feiertags- und Sonntagszuschlägen bei Krankenschwestern oder die Folgen von Leistungskürzungen für Arbeitslosengeld-II-Empfänger.) Die Nachteile für einzelne Personen werden deshalb in den Medien immer auf entsprechend prominente Weise dargestellt. Allerdings werden bei der Bewertung wirtschaftspolitischer und sozialpolitischer Maßnahmen vor allem die kurzfristigen Konsequenzen für die unmittelbar

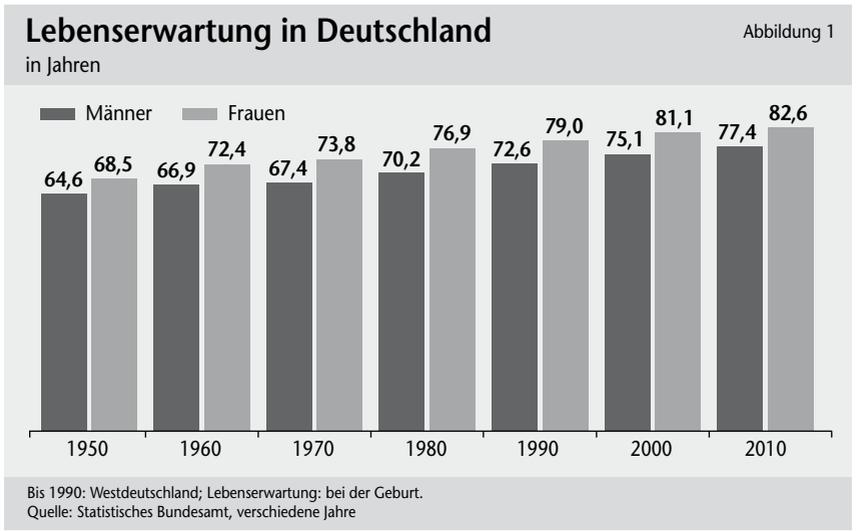
Betroffenen einbezogen. Die langfristigen Konsequenzen werden hingegen weitgehend vernachlässigt.

Fixed-Pie-Bias. Ökonomische Laien nehmen die Summe des Wohlstands ebenso als eine Konstante wahr wie auch die Summe der Arbeitsplätze (Fixed-Pie-Bias). Bei der Bewertung von wirtschaftlichen Maßnahmen führt die Intuition, dass beispielsweise nur ein bestimmtes, fixes Volumen an Arbeit, Arbeitsplätzen, Einkommen, Kapital oder Löhnen zur Verfügung steht, zu Neiddebatten und zur Fokussierung auf Verteilungsfragen. Im Zentrum steht die gerechte Verteilung des vorhandenen Kuchens (Pie) und nicht die Frage, wie der Kuchen möglichst groß werden könnte. Wohlfahrtszuwachs einer Gruppe ist in dieser Perspektive nicht ohne Wohlfahrtsverlust einer anderen möglich (Nullsummenspiel). Eine Kompensation der Verlierer durch die Gewinner wird nicht in Betracht gezogen. Diese Fixed-Pie-Annahme findet sich in der Argumentation für eine gerechtere Verteilung der Arbeitszeit zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit wieder, aber auch bei der (Um-)Verteilung des Bruttosozialprodukts, über die heftig gestritten wird, statt über Chancen für eine größere Partizipationsgerechtigkeit aller beim gemeinsamen Erreichen eines höheren Sozialprodukts nachzudenken (Bazerman, 1983; Bazerman et al., 2000; Bazerman et al., 2001). Eng mit dem Fixed-Pie-Bias verbunden ist die systematische Unterschätzung dynamischer Effekte und die Vernachlässigung von Sekundär- und Tertiäreffekten sowie von Nebenwirkungen wirtschaftspolitischer Eingriffe (Baron et al., 2006; Christandl/Fetchenhauer, 2008; Haferkamp et al., 2009; Haferkamp, 2008). Häufig werden nur die unmittelbaren Folgen von Entscheidungen berücksichtigt, wie es sich zum Beispiel bei der Laienbeurteilung der Einführung eines gesetzlichen Mindestlohns zeigt (Baron et al., 2006, 129).

Parochialismus. Bezieht man das Ausland in die ökonomische Betrachtung mit ein, wird die Wirkungsanalyse mit offenen makroökonomischen Modellen zunehmend komplexer und unübersichtlicher. Laien scheinen jedoch einer wenig komplexen Heuristik zu folgen, die in der Literatur mit Parochialism (Kemp, 2007) oder schlicht mit Anti-Foreign-Bias (Caplan, 2007) beschrieben wird. Hierbei erleiden die zur eigenen Gruppe gehörenden Personen (Insider) durch Außenstehende (Outsider) eine Nutzeneinbuße, da – aufgrund der Fixed-Pie-Annahme – der Gewinn der anderen als Verlust der eigenen Gruppe wahrgenommen wird. Selbst wenn Menschen durchaus die Vorteile von Arbeitsteilung, Spezialisierung und Handel auf nationaler Ebene sehen, so bestehen große Vorbehalte, wenn ausländische Partner einbezogen werden. Für die demokratische Wirtschaftspolitik in einer globalisierten Welt kann

dieser Bias gravierende Auswirkungen (zum Beispiel Protektionismus, Subventionswettbewerb) haben – insbesondere kurz vor Wahlentscheidungen ist die Versuchung groß, mit entsprechenden Maßnahmen Wählerstimmen zu sammeln (Baron/Kemp, 2004; Caplan, 2007).

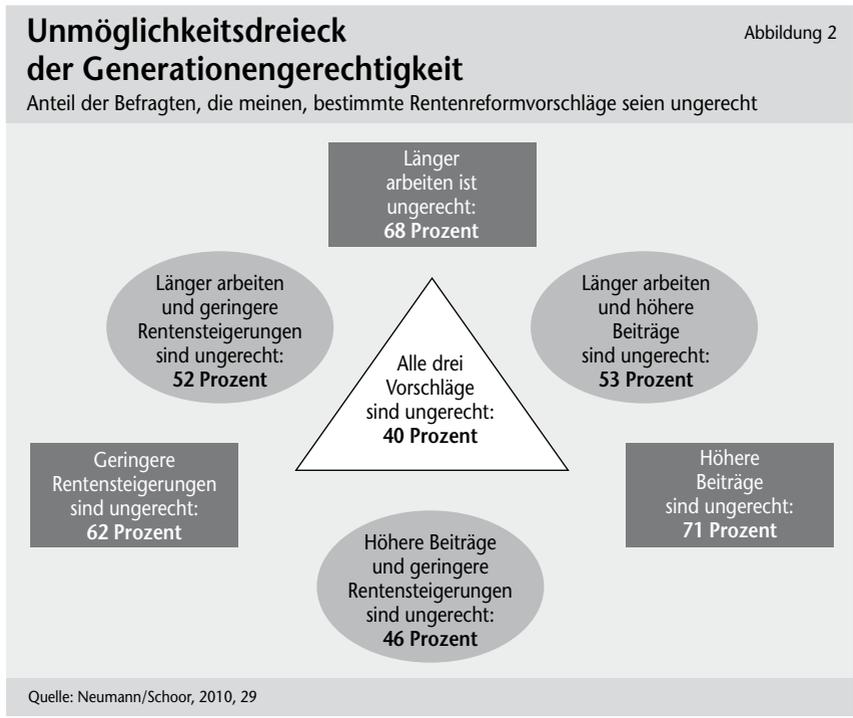
Status-quo-Bias. Menschen neigen dazu, länger bestehende Regeln für gerecht zu halten, auch wenn diese Regeln durchaus willkürlich oder zufällig sind. Als Beispiel kann die Erhöhung des gesetzlichen Renteneintrittsalters von 65 auf 67 Jahre dienen. Die meisten Bundesbürger lehnten diese ab, weil sie ihnen als ungerecht erschien, obwohl es eher eine historische Zufälligkeit ist, dass die Regelaltersgrenze bei 65 Jahren lag und das tatsächliche Renteneintrittsalter deutlich niedriger ist. Im Jahr 1891, bei der Einführung der Rentenversicherung, wurden erst nach der Vollendung des 70. Lebensjahres Renten gezahlt. Dies wurde dann auf 65 Jahre abgesenkt und lange Zeit beibehalten, obwohl die Lebenserwartung dramatisch stieg. Im Jahr 1950 lag die durchschnittliche Lebenserwartung bei der Geburt für Männer bei rund 65 Jahren und für Frauen bei rund 69 Jahren. Diese ist auf mittlerweile gut 77 Jahre bei Männern und über 82 Jahre bei Frauen gestiegen (Abbildung 1). Wäre das Renteneintrittsalter seinerzeit nicht statisch auf 65 Jahre fixiert worden, sondern – was damals dasselbe gewesen wäre – auf die durchschnittliche Lebenserwartung bei der Geburt, würde heute weder so intensiv über Finanzierungsprobleme der Rentenversicherung diskutiert noch würden Menschen über 55 Jahre als Problemgruppe „ältere Arbeitnehmer“ bezeichnet.



net. Die Wahl des Referenzpunkts hat in diesem Fall somit gravierende längerfristige Auswirkungen, die sich vor allem in Anspruchshaltungen niederschlägt.

So wäre es zumindest erwägenswert, statt einer Forderung „Rente mit 69“ oder „Rente mit 70“ für eine neue Rente zu werben, deren Formel lautet: „Rente 10 plus“. Grundlage für das gesetzliche Renteneintrittsalter wäre demnach die statistische Lebenserwartung bei Geburt abzüglich zehn Jahren. Damit verbindet sich die Erwartung größerer Akzeptanz. Diese Thematik wird bei den wirtschaftspolitischen Schlussfolgerungen nochmals aufgegriffen.

Noch deutlicher wird die Status-quo-Festschreibung, wenn das Unmöglichkeitsdreieck der Generationengerechtigkeit betrachtet wird (Abbildung 2): Jede Veränderung im Rahmen einer Rentenreform, die aufgrund des demografischen Wandels erforderlich wäre, wird von 40 Prozent der Befragten abgelehnt. Die einzelnen Maßnahmen – länger als bis 65 Jahre arbeiten, höhere Beiträge oder geringere Rentensteigerungen – finden jeweils rund zwei von drei Befragten ungerecht. Mehr Generationengerechtigkeit scheidet somit auch an der Status-quo-Orientierung.



In der Theorie werden dieses Verhalten und die Orientierung am Gewohnten als sogenannte Habits modelliert (Esser, 1991; 1999). Angewendet auf den Bereich von Sozialtransfers, können Habits erklären, warum es vielen Menschen schwerfällt, sich aus der Abhängigkeit von Sozialleistungen zu befreien, und warum es in der Folge zu einer geringen Schichtmobilität kommt. Außerdem liefern Habits auf der Mikroebene eine Begründung für die Entstehung von Pfadabhängigkeiten und Evolutionsblockaden (Beharrungstendenzen) auf gesamtwirtschaftlicher Ebene: Der institutionelle Wandel wird blockiert, weil die Menschen an Gewohntem festhalten wollen. Sie sind wenig aufgeschlossen für mit Unsicherheiten einhergehende Neuerungen (vgl. zu dieser Begründung des Reformstaus Heinemann et al., 2008). Strukturelle Veränderungen werden verhindert, da die möglichen künftigen Vorteile als unsicher erscheinen (Samuelson/Zeckhauser, 1988; Kahneman et al., 1986). Kahneman et al. (1986) beschreiben, dass der Ist-Zustand – quasi im Sinne der normativen Kraft des Faktischen – als gerecht wahrgenommen wird: Was sich etabliert hat, wird auch gerecht sein.

Politisch kann zum Beispiel ein Verfallsdatum für Leistungs- und Steuergesetze (Sunset Legislation) dagegen bewirken, dass nicht am Status quo festgehalten wird (IW Köln, 2011). Vielmehr muss bei entsprechenden Leistungen immer neu entschieden werden, ob die Regelung noch sinnvoll ist. Die eindeutige und glaubwürdige zeitliche Begrenzung von steuerpolitischen Maßnahmen – zum Beispiel einer Mehrwertsteuerbefreiung – wäre eine weitere Vorsorgemaßnahme gegen das Schaffen eines neuen Status quo. Die Erfahrungen mit dem Solidaritätszuschlag zeigen, wie wichtig ein eindeutiges Verfallsdatum ist. Dabei muss aber klar sein, dass ein Verfallsdatum nur bei Leistungs- und Steuergesetzen sinnvoll sein kann. Regulierungsgesetze wie das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) oder das Kreditwesengesetz (KWG) zielen durch verlässliche Bedingungen darauf, Verhalten nachhaltig zu beeinflussen.

Subjektive Legitimitätswahrnehmung. Des Weiteren ist zu bedenken, dass Menschen systematisch dazu neigen, ihre eigenen Ansprüche für legitimer zu erachten als die Ansprüche anderer. So zeigen Untersuchungen (Biniossek/Fetchenhauer, 2007), dass eine große Mehrheit der Wähler glaubt, mehr Steuern zu zahlen als der Durchschnitt der Bevölkerung. Zudem glaubt die Mehrheit, weniger von staatlichen Leistungen zu profitieren als der Durchschnitt. Und noch auf ein anderes Phänomen ist hier hinzuweisen: Fairnessüberlegungen spielen vor allem bei solchen Menschen eine Rolle, die mehr haben als andere. Wer jedoch am unteren Ende des Wohlstandsgefüges steht,

fühlt sich oftmals schon deshalb ungerecht behandelt, weil die Gesellschaft ihm keinen höheren sozialen Status ermöglicht hat. Der ungerechtfertigte Bezug von Sozialleistungen erscheint dann vor allem als ein Akt der Selbstverteidigung (Biniossek/Fetchenhauer, 2007). Die Gegenleistungen des Staates in Form von Sozialhilfe oder Arbeitslosengeld II (ALG II) werden als nicht ausreichend angesehen.

Spieltheoretische Experimente zeigen, dass Menschen sehr viel Wert auf Reziprozität legen (Falk, 2003). Eine Leistung erfordert in der Regel eine wie auch immer geartete Gegenleistung (Do-ut-des-Prinzip). Als gerecht wird ein System zudem dann angesehen, wenn es vom Leistungsfähigen mehr Leistungen einfordert als vom weniger Leistungsfähigen (Fischer/Wiswede, 2009, 171 ff.). Im Rahmen der Gerechtigkeitspsychologie wird dieses Prinzip distributiver Gerechtigkeit in der Equity-Theorie beschrieben. Wie bei den sogenannten Austauschtheorien werden dabei menschliche Beziehungen als ein gegenseitiger Austausch beschrieben. Menschen empfinden eine Situation als gerecht, wenn das Verhältnis zwischen Ertrag und Aufwand für alle Teilnehmer gleich ist. Bezogen auf den Wunsch nach Reziprozität bedeutet das: Wenn man den Ertrag der anderen Person durch eine Tätigkeit erhöht und damit gleichzeitig seinen eigenen Aufwand steigert, wird man nur dann die Situation als gerecht betrachten, wenn die andere Person auch ihrerseits den Aufwand erhöht und damit das Verhältnis zwischen Ertrag und Aufwand wieder für beide Personen gleich ist.

Eine Erklärung dafür, dass Menschen das Gerechtigkeitsprinzip verinnerlicht haben, liefert die soziale Lerntheorie „Lernen am Modell“ von Bandura (1979; 1986). „Lernen am Modell“ bedeutet, dass Menschen Verhaltensweisen nicht anhand von eigenen Erfahrungen lernen, sondern indem sie diese bei anderen beobachten und dann imitieren. Wenn diese Verhaltensweisen dann gute Resultate erzielt haben, steigt die Wahrscheinlichkeit der Imitation, was dann stellvertretende Verstärkung genannt wird. Damit vollzieht sich ein Sozialisationsprozess, indem soziale Normen und Verhaltensweisen gelernt werden (Fischer/Wiswede, 2009, 79). Man hat also gelernt, dass Reziprozität erwartet wird, und erwartet sie demzufolge auch von anderen Menschen.

Gerechtigkeitsempfindungen werden jedoch nicht nur im Laufe des Lebens erlernt, sondern haben sich langfristig im Laufe der menschlichen Evolution entwickelt. In einer unsicheren Welt schaffte Kooperation zwischen Individuen Überlebensvorteile, sodass die Gene von kooperativen und reziproken Individuen sich durchsetzen konnten. Die Theorie der sogenannten Kin Selection

(Smith, 1964; Hamilton, 1963) erklärt, wieso sich die Gene von Tieren mit kooperativen Verhaltensweisen stärker verbreiten konnten als andere: Tiere haben demnach eine natürliche Tendenz, ihren Verwandten, welche die gleichen Gene haben, bei der Aufzucht der Jungen zu helfen. Doch bei Menschen konnte auch bei nicht verwandten Individuen kooperatives Verhalten vererbt werden. Frank (1988) erklärt, dass Menschen lieber mit anderen interagieren, wenn diese altruistische Charaktereigenschaften haben. Da Menschen in einer unsicheren Welt auf die Hilfe ihrer Mitmenschen angewiesen sind, haben letztlich die sozialeren Personen unter ihnen einen Überlebensvorteil und verfügen über die meisten Ressourcen. Dadurch werden soziale Gene stärker verbreitet.

Damit das altruistische Vertrauen auf Dauer nicht ausgenutzt werden kann, ist es allerdings notwendig, dass die Möglichkeit besteht, Personen zu bestrafen, und man sich an die Sanktion erinnert (Trivers, 1971). Da natürlich alle einen prosozialen Eindruck machen wollen, ist eine wichtige Voraussetzung für die Weitergabe von altruistischen Genen, dass diese Charaktereigenschaft richtig bei anderen erkannt werden kann. Pradel/Fetchenhauer (2010) weisen diese Fähigkeit in einer Studie explizit nach. Da Kooperation und Altruismus kollektiv einen positiven Gesamtnutzen haben, konnte sich diese Persönlichkeitseigenschaft durchsetzen.

Menschen verhalten sich jedoch auch prosozial, wenn sie keinen direkten Nutzen von diesem Verhalten haben. Fehr/Gächter (2002) erklären dies damit, dass Menschen Angst vor Strafe haben. Sie beobachten, dass die Versuchspersonen andere Teilnehmer, die nicht kooperieren, auch dann bestrafen, wenn es sie etwas kostet. Das passiert sogar dann, wenn die Verhaltensänderung der Nicht-Kooperatoren keinen positiven Nutzen mehr für sie hätte, sondern nur für andere Teilnehmer des Spiels. In der Literatur wird dies als altruistische Bestrafung bezeichnet.

2.5 Motivationale Biases: mangelnde Selbstkontrolle

Mit der Rationalitätsannahme geht die neoklassische Theorie davon aus, dass Menschen zwischen den kurzfristigen und den langfristigen Konsequenzen ihrer Handlungen abwägen können. Problematisch ist, dass viele Entscheidungen kurzfristig meist mit als positiv empfundenen Erlebnissen verbunden sind, langfristig jedoch zu negativen Konsequenzen und damit zu hohen Kosten und Nutzeneinbußen führen (beispielsweise Stressabbau durch Rauchen, Urlaub durch Kredite finanzieren, Bonuszahlung für intransparente Produkte, unmittelbare Bedürfnisbefriedigung durch Naschen). Es setzt eine

entsprechende Selbstkontrolle voraus, auf diesen kurzfristigen Nutzengewinn zu verzichten, um langfristig negative Auswirkungen zu vermeiden.

Unmittelbarer Verzicht auf Gegenwartskonsum für unsicheren Zukunftsnutzen lässt dieses Dilemma noch klarer erkennbar werden, wie das Verhalten bei langfristigen Investitionsentscheidungen zeigt. Wer die Wahl hat zwischen 10 Euro heute oder 11 Euro morgen, entscheidet sich mit hoher Wahrscheinlichkeit für die 10 Euro heute. Bei der Wahl zwischen 10 Euro heute in einem Jahr oder 11 Euro morgen in einem Jahr, wählen die meisten Menschen die 11 Euro. Die Ursache dafür liegt, so meinen Hirnforscher, in zwei unterschiedlichen Persönlichkeiten in jedem Menschen. Das limbische System, das Emotionen und Triebverhalten steuert, wird bei kurzfristigem Zeithorizont aktiviert (hedonistisches Selbst). Bei langfristigem Zeithorizont wird der präfrontale Kortex aktiviert, der als Sitz der Vernunft (rational langfristig planendes Selbst) gilt (Cohen, 2005; Fudenberg/Levine, 2006).

Dieses hybride Selbst kann zum Beispiel das Phänomen des Mental Accounting erklären. Dabei verbuchen Menschen Geld auf unterschiedlichen Konten und nehmen hohe Kreditzinsen auf dem Girokonto in Kauf, obwohl sie auf dem Sparbuch zu niedrigen Zinsen noch Geld angelegt haben, das aber für Notfälle zurückgelegt wurde. Über das Girokonto darf das hedonistische Selbst verfügen, über das Geld auf dem Sparkonto wacht hingegen das planende Selbst.

Cohen (2005) und Fudenberg/Levine (2006) erklären dieses irrationale Verhalten mit einem „Dual-Self Model of Impulse Control“. Demzufolge schwanken Menschen bei Entscheidungen zwischen Kognition und Emotion. Deshalb sind absichtliche Selbstbeschränkungen sinnvoll – wie jene in der klassischen Sage von Odysseus, der sich an den Schiffsmast binden ließ, sich also seiner Freiheit bewusst beraubte (Kognition), damit er der erwarteten Betörung durch die Sirenen nicht erlag (Emotion). Eine ähnliche Funktion erfüllen heutzutage zum Beispiel ein Theaterabonnement oder ein Fitnessstudiovertrag, die dazu dienen sollen, sich selbst gegenüber eine gewisse Verbindlichkeit zu schaffen, um etwas langfristig Wünschenswertes auch wirklich zu tun.

Auf ganz ähnliche Weise lassen sich auf der kollektiven Ebene entsprechende Selbstbindungen begründen. Aus Analysen der politischen Ökonomie (Nordhaus, 1975) ist bekannt, dass es vor Wahlen häufiger zu Wahlgeschenken kommt (Political Business Cycle). Um kurzfristige Wohltaten, die aus taktischen Gründen erfolgen, zu verhindern, können Selbstbindungen hilfreich sein, die eine steigende Staatsverschuldung zulasten zukünftiger Gene-

rationen vermeiden helfen. Eine (wirksame) Vereinbarung zu einer Schuldenbremse kann dementsprechend im wirtschaftspolitischen Kontext auch aus psychologischen Überlegungen heraus sinnvoll sein. Erforderlich ist allerdings, dass die Bremswirkung nicht erst in allzu ferner Zukunft einsetzen soll. Voraussetzung für die Durchsetzbarkeit im politischen Diskurs des demokratischen Gruppenstaats ist ein leichter Schleier der Unwissenheit über die eigene Betroffenheit durch diese allgemeine Regel. Das unterscheidet die Vereinbarung kollektiver Selbstbindungen – wie auch der im Maastrichter Vertrag von 1991 angelegten Disziplinierung der Finanzpolitik für die neue einheitliche Währung – von der Akzeptanz individueller Selbstverpflichtungen. Entsprechende Regelungen hätten womöglich auch die aktuelle Krise um die Europäische Währungsunion zumindest abschwächen können.

Schelling (1984) machte darauf aufmerksam, dass Selbstkontrollprobleme nicht auf bestimmte Menschen begrenzt sind, sondern dass sie gleichsam zur *Conditio humana* gehören. Jeder Mensch hat manchmal – allen guten Vorsätzen zum Trotz – Probleme damit, das Richtige zu tun (vgl. dazu auch Enste et al., 2008). Dennoch unterscheiden sich Menschen in der Fähigkeit zur Selbstregulation des eigenen Verhaltens. Die moderne Persönlichkeitspsychologie zeigt, dass es unter anderem diese Fähigkeit ist, die den sozioökonomischen Status eines Menschen bestimmt. Eine Vielzahl von Studien (etwa Colquitt/Simmering, 1998; Barrick/Mount, 1991) legt dar, dass Gewissenhaftigkeit und Selbstkontrolle wichtige Prädiktoren von Schul-, Ausbildungs- und Berufserfolg sind, deren Einfluss teilweise sogar wichtiger ist als jener der Intelligenz. Empfänger von sozialstaatlichen Transferleistungen weisen demnach tendenziell weniger Selbstkontrolle und weniger Gewissenhaftigkeit auf als der Durchschnitt der Menschen. Die sozialen Notlagen von Menschen werden aber zusätzlich durch das soziale Umfeld beeinflusst. Vielfach ist die bereits im Kindesalter fehlende Chancengerechtigkeit ein Grund für mangelnde Motivation und Selbstkontrolle.

2.6 Sozialer Vergleich und Konformitätsdruck

Im Denkmodell des *Homo oeconomicus* ist die Zufriedenheit eines Menschen von seinem absoluten Wohlstand abhängig. Wirtschaftliches Wachstum und Wohlstand können auch tatsächlich zu mehr Lebenszufriedenheit führen (Stevenson/Wolfers, 2008). Andere internationale Studien zeigen jedoch, dass dies nicht generell der Fall ist. Der Wohlstand in westlichen Industrienationen hat in den letzten Jahrzehnten stark zugenommen, die Lebenszufriedenheit der Menschen ist hingegen häufig nur konstant geblieben. Einen besonderen

Fall in diesem Kontext stellt Ostdeutschland dar (Lippl, 2003), wo der Lebensstandard mit der Wiedervereinigung allgemein gestiegen ist, die Lebenszufriedenheit aber teils eher sank. Wie lässt sich dieses in der Literatur auch als Easterlin-Paradoxon (Easterlin/Angelescu, 2009) bekannte Phänomen erklären?

Die psychologische Erklärung lautet: Nicht das absolute Einkommen ist entscheidend, sondern die Tatsache, ein höheres Einkommen als die anderen Personen im persönlichen Umfeld zu haben (Alesina et al., 2004; Frank, 2007b). Der Wunsch, mit den anderen mithalten zu können, erklärt auch, warum Menschen ihre langfristigen finanziellen Interessen vernachlässigen und sich stattdessen verschulden, um das geliehene Geld für demonstrativen Konsum auszugeben. Wie viel Geld ein Mensch auf dem Konto hat oder ob er jeden Monat einen bestimmten Betrag in seine Altersvorsorge investiert, ist sehr viel weniger sichtbar als der Besitz teurer Autos, Uhren oder Elektronikartikel. Wenn Menschen darum bemüht sind, durch ihren Konsum ihren relativen Wohlstand zu demonstrieren, so steht dieses Bedürfnis oft im Gegensatz zu ihren langfristigen Interessen. Die negativen Auswirkungen des Konformitätsdrucks der jeweiligen Gruppe zeigen sich zum Beispiel am Verhalten einiger Investmentbanker, die letztlich eigene Gruppennormen geschaffen haben und so das Ausnutzen von Informationsasymmetrien bei Entscheidungen für den eigenen Vorteil ohne Rücksicht auf die Risiken für die Banken zur Gruppennorm gemacht haben.

Die größere Transparenz der Managergehälter im Zuge der Umsetzung des Deutschen Corporate-Governance-Kodex ist unter Einbeziehung dieser sozialen Vergleichsprozesse weniger positiv zu bewerten als bei einer rationalen Betrachtung. Die Transparenz der Vorstandsgehälter der DAX-30-Unternehmen hat zum einen zwar zu mehr Kontrollmöglichkeiten geführt, zum anderen aber wurde für die anderen Vorstände offensichtlich, wie viel mehr die für sie relevante Vergleichsgruppe verdient. Die Gespräche im Freundes- und Familienkreis haben dann tendenziell in Vertragsverhandlungen den Druck, im nächsten Jahr ein höheres Gehalt zu beziehen, weiter erhöht. Ein Rückgang der Managergehälter seit der Veröffentlichungspflicht ist – über die kurzzeitige krisenbedingte Delle hinaus – nicht zu beobachten gewesen. Eher das Gegenteil ist der Fall (Noll et al., 2007). Hinzu kommt, dass in der öffentlichen Wahrnehmung Managergehälter in Millionenhöhe nun als Referenzpunkt angesehen werden. Alle Manager werden quasi verdächtigt, Millionengehälter zu beziehen, während die durchschnittlichen monatlichen Bezüge im Jahr 2005 je nach Managementebene, Branche und Unterneh-

mensgröße zwischen 23.000 Euro (Unternehmen mit weniger als 100 Beschäftigten) und 55.000 Euro (Unternehmen mit mehr als 1.000 Beschäftigten) lagen. Drei Viertel der Bevölkerung halten die Managergehälter dabei gemäß Angaben aus einer umfangreichen repräsentativen Bevölkerungsumfrage des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) für zu hoch (Hesse, 2008).

2.7 Soziale Normen versus Marktnormen

Die starke Fokussierung auf Anreize, sei es in Form von Bonuszahlungen oder Strafen, die in der Ökonomik propagiert werden, kann auch zu nicht intendierten Folgen führen. Gebühren und Strafen wegen Fehlverhaltens können gegenteilige Reaktionen auslösen, wie das Beispiel der Einführung von Strafgebühren in einem Kindergarten für das zu späte Abholen der Kinder zeigt (Gneezy/Rustichini, 2000). Es gab die soziale Norm, dass die Eltern ihre Kinder pünktlich abholen, da die Erzieherinnen sonst unbezahlte Überstunden machen mussten. Um das zu späte Abholen zu vermeiden, wurden Strafgebühren für Verspätungen eingeführt. In der Folge nahmen die Verspätungen zu statt ab, da man ja nun dafür bezahlt hatte. Ariely (2008) begründet dieses Ergebnis damit, dass soziale Normen durch Marktnormen ersetzt wurden und dadurch die intrinsische Motivation weggefallen ist. Anders gewendet: Ein unvollständiger Vertrag wurde durch die neue Regel so verändert, dass die impliziten Normen ihre Kraft verloren. Durch die Bezahlung als Entschädigung für die Verspätung entschärfte sich das moralische Problem.

Frey (1997) beschreibt ähnliche Zusammenhänge und fordert die Berücksichtigung der Unterscheidung zwischen intrinsischer und extrinsischer Motivation, um so vermeintlich irrationales Verhalten zu erklären, wie die Umkehr der von der Ökonomik beschriebenen Zusammenhänge zwischen Preis und Menge. Ein höherer Preis führt dann nicht zu einem höheren Angebot, wenn die extrinsische Motivation die intrinsische verdrängt (Crowding-out-Effekt). Dieser Effekt stellt jedoch – entgegen den Aussagen von Frey – keinen grundsätzlichen Widerspruch zur ökonomischen Theorie dar, sondern veranschaulicht nur, dass jeweils die personalen und situationalen Einflüsse und Merkmale berücksichtigt werden müssen. Es ist also zu klären, in welchen Bereichen der Preiseffekt das menschliche Verhalten beeinflusst und unter welchen Bedingungen und warum ein Verdrängungseffekt zu erwarten ist. Diese Effekte lassen sich auch bei der Umstellung von Entlohnungssystemen oder bei der Einführung von zusätzlichen Leistungskontrollinstrumenten zumindest übergangsweise beobachten. Die monetären Aspekte sind wichtig,

aber die weiteren Einflüsse (zum Beispiel das Bedürfnis, sich wichtig und anerkannt zu fühlen) sollten nicht vernachlässigt werden. So können beispielsweise Auszeichnungen als Zeichen der Anerkennung große Motivationskraft entfalten (Frey, 2010).

2.8 Grenzen der verhaltensökonomischen Forschung

Obwohl der Beitrag der Heuristics-and-Biases-Forschung in der Wirtschafts- und Sozialpsychologie zum Verständnis der Grenzen von Rationalität durchaus beeindruckend ist, sollte man seine Tragweite für die Analyse menschlichen Entscheidens nicht überschätzen. Die grundsätzliche Annahme des Homo oeconomicus, dass sich Menschen bei der Wahl zwischen verschiedenen Alternativen für jene entscheiden, die den größten Nutzen verspricht, ist ebenso zutreffend wie die Aussage, dass Menschen nur dann etwas tun, wenn sie glauben, dass der Nutzen einer Handlung größer sein wird als ihre Kosten (Frank, 2007a). Menschen verhalten sich nicht insofern beschränkt rational, als sie auf jede Form der Kosten-Nutzen-Abwägung verzichten. Denn dann wären vom Menschen getätigte Entscheidungen bloße Reflexe oder sie würden aus dem Nichts der Unbestimmtheit entstehen. Eine Kosten-Nutzen-Abwägung führen Menschen (zumindest implizit) recht häufig durch oder sie entscheiden sich aufgrund einer Heuristik, die sich in ähnlichen Situationen gut bewährt hat. Auch wenn sie sich dafür entscheiden, im Augenblick nicht weiter über Kosten und Nutzen von etwas nachdenken zu wollen, sondern lieber zu handeln, geschieht dies wiederum aus genau einer solchen Erwägung heraus – nämlich der, dass die Kosten weiteren Nachdenkens (Zeitaufwand) ihren Nutzen (mehr Zielgenauigkeit) überwiegen. Deshalb gilt auch: „Die wirtschaftlichen Tatsachen bestätigen im Allgemeinen seine Theorien [die des Homo oeconomicus (die Verfasser)], und wenn seine Voraussetzungen auch fremd und unglaubwürdig anmuten mögen, so erlauben sie dem Wirtschaftswissenschaftler doch richtige Prognosen“ (Dahrendorf, 1977, 15).

Menschen verhalten sich also nicht unbedingt irrational, sondern beschränkt rational, nämlich insofern sie Kosten und Nutzen aufgrund mangelnder Informationen oder myopischer Präferenzen (etwa zu starker Bevorzugung des Gegenwartskonsums) nur begrenzt richtig einschätzen. Das ökonomische Entscheidungsmodell lässt sich somit durch eine Berücksichtigung der faktischen und transaktionskostenbedingten Begrenztheit menschlicher Informationsverarbeitung erweitern. Zusätzlich sind die Effizienzvorteile von Daumenregeln und von Intuition zu beachten, die diese in Situa-

tionen mit Unsicherheit, Risiko oder auch bei Routinetätigkeiten entfalten, wie später an Beispielen (Kapitel 3) erläutert wird. In der praktischen Philosophie wird dabei auf die Entlastungswirkung von Trivialorientierungen verwiesen, die den Alltag aus Gewohnheit und ungefährdeter Erfahrung leiten, aber zugleich den notwendigen Freiraum für die großen Abwägungen lassen. Dabei wird ein unvollkommenes Menschenbild angenommen. So sehen Marquard (2003) und Blumenberg (1989) in Anlehnung an Gehlen (1940) den Menschen als endliches und hinfalliges Mängelwesen. Dieses ist darauf angewiesen, sich bestimmter Hilfsmittel zu bedienen, um den Überblick in der komplexen Welt zu behalten. Dabei nutzt es Heuristiken und orientiert sich an üblichen Skripten. Damit kann es seine mangelnde Rationalität kompensieren und seine Energie für größere Anliegen sinnvoll nutzen. Nach Blumenberg haben Metaphern und Mythen die Funktion, dem Menschen eine Orientierung zu geben und ihn zu entlasten.

Mikroökonomien berücksichtigen die Ergebnisse der Verhaltensökonomik teilweise bereits bei der Modellbildung, während Akerlof (2007) und Akerlof/Shiller (2009) vor allem bei den Makroökonomien noch Nachholbedarf bei der Einbeziehung neuerer Forschungsergebnisse sehen. Die Zurückhaltung ist darauf zurückzuführen, dass auf Basis des Menschenbilds des Homo oeconomicus eindeutige und falsifizierbare Aussagen möglich sind, während wirtschaftspsychologische Untersuchungen zwar Hinweise auf Verzerrungen und Abweichungen vom Idealbild liefern können, bislang aber kein konsistentes und einfaches Alternativmodell vorliegt (Roos, 2007). Aufgrund dieser mangelnden Spezifität psychologischer Theorien erklärt zum Beispiel Weede (2003), er werde so lange mit der falsifizierten Rational-Choice-Theorie arbeiten, solange ihm keine bessere Theorie zur Verfügung stehe.

Die dargelegten verhaltensökonomischen Überlegungen bilden jedoch eine gute theoretische Grundlage für die folgenden wirtschaftspolitischen Überlegungen. Dieses über die engen neoklassischen Ansätze hinausgehende Theoriegerüst eröffnet für die Betrachtung der gesellschaftlichen und individuellen Folgen staatlicher Eingriffe zusätzliche Optionen, um Zusammenhänge zu erkennen und differenziertere Erklärungsmuster zu entwickeln. Die Berücksichtigung dieser Erkenntnisse kann zur innovativen und effizienten Neugestaltung von Wirtschafts- und Sozialpolitik beitragen.

3

Elemente einer Psychologie der Freiheit

*„Wenn wir alle Handlungen unterließen,
für die wir den Grund nicht kennen, oder die wir nicht rechtfertigen
können, wären wir wahrscheinlich bald tot.“*

Friedrich August von Hayek, 1996, 68

Neben einer besseren Erklärung menschlichen Verhaltens durch die Einbeziehung von psychologischen Erkenntnissen in positiven ökonomischen Modellen wird das Ziel verfolgt, Anregungen für eine Modifikation des ordnungspolitischen normativen Referenzmodells einer marktwirtschaftlichen Ordnung zu geben. Elemente einer Psychologie der Freiheit können dann als Bausteine für eine moderne ordoliberalen Wirtschaftspolitik dienen. Zunächst werden die Grundzüge des Ordoliberalismus skizziert.

3.1 Normatives Fundament: Ordoliberalismus

Wesentliches Kennzeichen einer ordoliberalen Wirtschaftsordnung ist, dass die Freiheit durch einen starken Staat geschützt, diszipliniert und gesichert wird. Entsprechende Institutionen und Regeln, die zum Beispiel in einer Wettbewerbsordnung zusammengefasst werden können, verhindern Machtakkumulation und Monopole und sie gewährleisten eine effiziente marktmäßige Allokation. Die Sicherung von Eigentums- und Verfügungsrechten, aber auch der Vertragsfreiheit in Verbindung mit der Haftung für die getroffenen Entscheidungen zählte bereits Eucken (1952) zu den Kernaufgaben des Staates. Die Aufgabenverteilung zwischen Staat und Markt ist in Übersicht 2 vereinfacht dargestellt.

Marktwirtschaft und Wettbewerb sorgen – innerhalb einer entsprechenden Rahmenordnung – für eine effiziente Allokation knapper Ressourcen sowohl in statischer als auch in dynamischer Hinsicht und sichern die Freiheit des Individuums. Die Freiheitsfunktion des Wettbewerbs besteht zum einen darin, individuelle Freiheitsspielräume in Form von Alternativen zu schaffen, zum Beispiel mehr Optionen bei Produkten, bei Berufen, bei Anbietern. Zum anderen sorgt der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren für Innovationen, technischen Fortschritt und neue Produkte. Die Anreizfunktion des Wettbewerbs folgt aus der sicheren Aussicht auf den Niedergang des Unternehmens, falls kundenorientierte Innovationen unterbleiben. Aus gesellschaftlicher

Aufgabenverteilung zwischen Staat und Markt in einer Marktwirtschaft aus ordoliberaler Sicht

Übersicht 2

Staat	Markt
<ul style="list-style-type: none"> • Private Eigentums- und Verfügungsrechte (Property Rights) sichern • Vertragsfreiheit und Haftung gewährleisten • Zuverlässige Rahmenbedingungen schaffen (Wettbewerbsordnung, Rechtssicherheit, nationale Sicherheit etc.) • Infrastruktur, Schulbildung, Grundlagenforschung (wegen externer Effekte) finanzieren • Soziale Mindeststandards bieten (wegen externer Effekte und um Risikobereitschaft zu erhöhen) 	<ul style="list-style-type: none"> • Effiziente Verwendung knapper Ressourcen zur Erstellung präferenzgerechter Produkte und Dienstleistungen ermöglichen • Langfristig Gewinne durch Befriedigung der Konsumentenwünsche erwirtschaften • Optimale Produktionsstruktur für den Einsatz der Produktionsfaktoren schaffen • In Forschung und Entwicklung für Innovationen investieren • Kapital aufgrund der Enteignungsandrohung des Wettbewerbs sorgsam disponieren
Ziel: Verlässliche Ordnungs- und Sozialpolitik	Ziel: Effiziente Produktion

Eigene Darstellung

Perspektive wird Freiheit akzeptabel, wenn Chancengerechtigkeit besteht. Hayek (1979, 178) schreibt dazu: „Die gute Gesellschaft ist eine Gesellschaft, in der es wahrscheinlich ist, dass die Chancen jeder beliebigen Person so groß wie möglich sind.“ In diesem Sinne ist Freiheitsfähigkeit für den Einzelnen zu ermöglichen, indem einerseits offene Strukturen und Bildungsangebote reale Aufstiegschancen bieten und andererseits in frühen Bildungsphasen die Bereitschaft und die Fähigkeit zur Verantwortungsübernahme begründet werden.

Zentrale Aufgabe des Staates ist es, universalisierbare, das heißt allgemeingültige, abstrakte und privilegienfreie Regeln zu setzen, welche für den einzelnen Bürger eine Freiheit ermöglichen, die nicht auf Kosten Dritter ausgelebt werden kann. Die Mobilisierung des Wettbewerbs mit seiner Freiheits- und seiner Anreizfunktion führt zu einer permanenten Gewaltenteilung in bestreitbaren Märkten. Errungene Machtpositionen sind der laufenden Erosion im Wettbewerb ausgesetzt. Das setzt starke staatliche Institutionen voraus, die das Recht auf offene Märkte und unbehinderten Wettbewerb durchsetzen. Ergänzend sind Regeln zur Begrenzung der Macht des Staates erforderlich, damit der Staat nicht zum Leviathan-Staat mutiert. Oder wie Popper (1957, 170) es formuliert hat: „Wie können wir politische Institutionen so organisieren, dass es schlechten oder inkompetenten Herrschern unmöglich ist, allzu großen Schaden anzurichten?“ Die Regeln und Institutionen entwickeln sich evolutionär und bilden eine spontane Ordnung, die einer

geplanten Ordnung aufgrund des begrenzten Planungsvermögens der Menschen überlegen ist. Diese Theorie der Evolution von Institutionen setzt gleichwohl eine allgemeine Rahmensezung durch den Staat in Form einer Staatsverfassung voraus. In dieser Verfassung wird dann einerseits der Rechtsstaat („Protective State“ bei Buchanan, 1984) und andererseits der Leistungsstaat („Productive State“) in seinen Grundrissen beschrieben.

Auf diesem Fundament aufbauend lassen sich staatliche Eingriffe rechtfertigen, die es den Menschen ermöglichen, ihre Freiheit besser nutzen zu können. Dabei geht es nicht um die Meritorisierung (Bevorzugung oder Förderung) oder Demeritorisierung (Beschränkung oder Besteuerung) bestimmter Güter und Dienstleistungen. Vielmehr sollen zuallererst institutionelle Vorgaben entwickelt werden, welche den Menschen, wenn er keine andere Entscheidung trifft als die vorgeschlagene, langfristig besserstellen. Mit anderen Worten geht es um eine bessere Regulierungspolitik (Better Regulation) und eine Politik ohne Geld, um politische Ziele – letztlich die Steigerung der Wohlfahrt der Menschen – zu erreichen.

3.2 Rationalität und Intuition

In einer irrationalen Welt ist rationale Wirtschaftspolitik komplexer und schwieriger, da dann auch Intuitionen, Emotionen, Heuristiken und Biases im menschlichen Entscheidungsverhalten zu berücksichtigen sind. Gleichwohl bietet die Verhaltensökonomik zahlreiche Ansatzpunkte für die Politikgestaltung – auch auf Basis ordoliberalen Ideen.

Entscheidend für die Ordnungsökonomik ist die Frage, ob Menschen freiheits- und damit zugleich verantwortungsfähig sind. Die Abweichung von der Rationalitätsannahme ist nicht bedeutsam, wenn damit kein Widerspruch zur freien Wahlhandlung und zu dem Bewusstsein der gebotenen Haftung entsteht. Anders gewendet: Irrationalität darf nicht als Vorwand dafür dienen, die Verantwortung für seine Entscheidungen zu negieren. Verantwortung für sein Handeln trägt der Mensch auch dann, wenn seine Entscheidungen nicht den Annahmen des Homo oeconomicus folgen. Verzerrungen führen zwar dazu, dass Individuen keine nutzenoptimierenden Entscheidungen treffen können. Aber daraus lässt sich nicht die Konsequenz ableiten, dass der Mensch keinen freien Willen hat und somit nicht für seine Handlungen verantwortlich gemacht werden kann. Einige Hirnforscher sehen in dem Experiment von Libet (1999), in dem Gehirnaktivitäten schon vor der entsprechenden Handlung gemessen werden konnten, einen Beweis für die Determiniertheit des Handelns und negieren damit die Verantwortung des

Menschen für seine Handlungen. Wenn die Hirnaktivität jedoch von den Wünschen und Überzeugungen des Urhebers ausgeht und auf diesen basiert, sprechen die experimentellen Befunde nicht gegen einen freien Willen. Außerdem sind die Experimente bisher auf sehr simple Handlungen bezogen, bei denen zum Beispiel keine moralische Abwägung erforderlich ist. Die Erkenntnisse der Neurowissenschaft lassen sich also durchaus mit der Idee der Freiheit vereinbaren (Hüther, 2009, 40).

Gigerenzer (2008) macht in seinen Forschungen sogar deutlich, dass rationale Entscheidungsprozesse im Sinne der Neoklassik in vielen alltäglichen Situationen intuitiven Entscheidungen systematisch unterlegen sind. Die „evolvierten Fähigkeiten“ (Gigerenzer, 2008, 69 ff.), die sich im Zuge des kulturellen Lernens zum Beispiel durch Nachahmung und Modelllernen, aber auch durch natürliche Selektion entwickeln, versetzen Menschen in die Lage, schnelle und vielfach kluge Entscheidungen zu treffen. Basierend auf diesen evolvierten Fähigkeiten, zu denen die Sprache, das Wiedererkennungsgedächtnis und weitere kognitive Fertigkeiten zählen, können Menschen in Situationen, in denen rationale Entscheidungen unmöglich oder zu kostspielig sind, kluge Entscheidungen treffen. Die evolvierten Fähigkeiten sind die Basis für die Entwicklung von Heuristiken (Daumenregeln) für das Verhalten in bestimmten Situationen, welche dann zur Entstehung eines Bauchgefühls (Intuition) beitragen.

Bauchgefühle (Intuitionen) sind Empfindungen, die rasch im Bewusstsein auftauchen. Wir verstehen aber die tieferen Gründe nicht, warum wir sie haben und woher sie kommen. Sie sind aber stark genug, dass wir bereit sind, nach ihnen zu handeln. Faustregeln (Heuristiken), wie sie in Kapitel 2 beschrieben wurden, sind für die Entstehung von Bauchgefühlen verantwortlich. Umweltinformationen und -strukturen bestimmen darüber, wie gut oder schlecht eine Heuristik funktioniert. Eine Daumenregel muss immer zur Situation passen, damit sie funktioniert. „Bauchgefühle mögen ziemlich simpel erscheinen, doch ihre tiefere Intelligenz äußert sich in der Auswahl der richtigen Faustregel für die richtige Situation“ (Gigerenzer, 2008, 58). Simon (1990, 7) hat die Fähigkeiten und die Umweltstrukturen als zwei Klängen einer Schere bezeichnet: „Rationales Verhalten des Menschen wird durch eine Schere geformt, deren Klängen die Umwelten und die kognitiven Fähigkeiten des Handelnden sind.“ Beides zusammen ermöglicht erst die sinnvolle Anwendung von Heuristiken und die Güte von Intuitionen.

Die intuitiven Urteile kommen dabei genauso zustande wie Wahrnehmungsvermutungen. Wenn die Informationen nicht ausreichend sind, „denkt“

das Gehirn sich etwas aus, was zu den bisherigen Erfahrungen und Annahmen über die Welt am besten passt. Es gibt jedoch einen wichtigen Unterschied zwischen automatischen Regeln (wie Instinkten, Reflexen, Wahrnehmungsergänzungen) und flexiblen Regeln, bei denen mittels einer raschen Evaluation entschieden wird, welche Regel anzuwenden ist. Die flexiblen Regeln bezeichnet Gigerenzer (2008, 58) als „Intelligenz des Unbewussten“. Damit ist nicht gemeint, dass Denken und sorgfältiges Abwägen sich nie lohnt. Aber es gilt die Faustregel: „Lass das Denken, wenn Du geübt bist“ (Gigerenzer, 2008, 45). Sei es bei Ballspielen wie Tennis, beim Schuhe zubinden oder beim Klavierspielen: Sobald man beginnt, über die Prozesse nachzudenken, stören und verlangsamen die Gedanken diese Abläufe.

Durch das Abweichen von Trivialorientierungen entstehen hohe Transaktionskosten, die zu Entscheidungs- und Handlungsbeschränkungen in komplexeren Kontexten führen können. Ein Wissen, das zum Beispiel Tennistrainer schon seit Jahrzehnten weitergeben: Wenn der Gegner hervorragend aufschlägt, sollte man ihn beim Seitenwechsel fragen, wieso er heute so gut aufschlägt, welche Bewegungsabläufe genau heute so gut funktionieren. Schlagartig wird sein Spiel schlechter werden. Die Muttersprache ist ein weiteres Beispiel für die hohe Effizienz und Intelligenz des Unbewussten. Grammatikalische Fehler werden sofort identifiziert, aber die dahinter stehende Regel ist nur den wenigsten bewusst (Gigerenzer, 2008, 25). Dies hat auch Hayek (1996, 68) – wie im Eingangszitat zu Kapitel 3 dokumentiert – erkannt.

3.3 Informationsasymmetrie und Regulierung

Praktische Bedeutung für die Wirtschaftspolitik erlangen diese verhaltensökonomischen Erkenntnisse bei der Suche nach Lösungen zur Überwindung von Marktversagen (zum Beispiel Informationsasymmetrien), bei der Gestaltung der Wirtschaftsordnung (zum Beispiel Standard- und Voreinstellungen), bei der Beseitigung von Reformblockaden (zum Beispiel Status-quo-Bias) und bei der Umsetzung von Reformen (zum Beispiel Do-no-harm-Heuristik).

In der Literatur werden zahlreiche Marktversagensgründe genannt, die staatliches Eingreifen nahelegen, um effiziente Allokation zu ermöglichen (eine detaillierte Darstellung dazu liefern Fritsch et al., 2010). Die wesentlichen Marktversagensgründe sind externe Effekte und Informationsasymmetrien. Eine Lösung für Ineffizienzen, die durch Informationsasymmetrien ausgelöst werden, wird darin gesehen, dass vonseiten des Staates mehr In-

formationen bereitgestellt oder zusätzliche Regeln eingeführt werden sollten, zum Beispiel um die Konsumentensouveränität zu stärken.

So sollten die Bankkunden durch die Neuregelungen der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) für Banken mehr Rechte bekommen und besser informiert werden. Die zusätzlichen Informationen führen jedoch häufig nicht zum Ziel. Die wenigsten Kunden haben die Neuregelungen verstanden (sofern diese im Anschreiben der Banken überhaupt erläutert wurden), geschweige denn die neuen AGB gelesen. Mehr Informationen führen hier weder zu besseren Entscheidungen noch zum Gefühl, besser informiert zu sein. Das zeigt eine repräsentative Bevölkerungsumfrage (Fidelity, 2010): 55 Prozent halten Informationen über Finanzprodukte demnach für unverständlich. Besonders das Kleingedruckte ist für viele Befragte verwirrend – der Zeitaufwand für das Lesen und Verstehen scheint unverhältnismäßig hoch zu sein. Angesichts der Informationsüberflutung wenden die Menschen sehr radikale Regeln der Informationsverarbeitung an und vertrauen auf ihre guten Erfahrungen, Empfehlungen von Freunden oder den Bankberatern. Meistens fahren sie auch gut damit. Vertrauen wirkt dann transaktionskostensenkend, erleichtert Entscheidungen und erhöht deren Effizienz. Manchmal ist die Delegation jedoch nicht die richtige Entscheidungsheuristik.

Gerade bei der Überwindung von durch Informationsasymmetrien verursachtem Marktversagen wurden in der Vergangenheit wirtschaftspsychologische Erkenntnisse vernachlässigt. Mit immer mehr Informationen wird versucht, die Asymmetrie zu überwinden – wie zum Beispiel bei Beipackzetteln von Medikamenten oder Erläuterungen von Geldanlageprodukten. Juristische Sicherheit wurde mit einer Informationsüberflutung bezahlt, die letztlich die Entscheidungsfindung nicht verbessert und in verschiedenen Fällen zu weniger Rationalität geführt hat.

Ordnungspolitisch betrachtet ist das heikel, weil die Bereitschaft zur Übernahme der Verantwortung beispielsweise für die Anlageentscheidung dann gerne externalisiert wird. Was – so die sich aufdrängende Frage – ist für den Einzelnen angesichts von Informationsasymmetrien an Anstrengung und damit an Verantwortungsübernahme zumutbar? Ist es nicht das Einfachste, die Haftung eindeutig zu deklarieren und dadurch den Anreiz zu stärken, sich angemessen zu informieren, anstatt ausschließlich Informationsvorgaben für Produkthanbieter zu machen? Information konstituiert gleichermaßen eine Informationsbringschuld wie eine Informationsholschuld. Möglicherweise wird gute, das heißt verständliche und transparente Information ja auch zu

einem Wettbewerbsparameter, wenn die Güte der Information in überschaubarer Zeit zu bewerten ist.

Besondere Relevanz haben Qualitätsunsicherheiten freilich bei langfristigen Kaufentscheidungen. Diese hängen stark vom Ausmaß der Informationsasymmetrien ab (Enste/Stettes, 2006). Bei Such- und Erfahrungsgütern lässt sich die Qualitätsunsicherheit nach dem Kauf beseitigen oder durch die Nutzung von Bewertungsportalen oder Testberichten vor dem Kauf verringern. Bei Vertrauens- und Kontraktgütern (zum Beispiel Schul- oder Hochschulwahl, ärztliche Behandlung, langfristige Finanzprodukte, Finanzdienstleistungen) bleibt die Qualitätsunsicherheit im Prinzip dauerhaft bestehen und kann durch zusätzliche Informationen nicht aufgehoben werden. Wesentliche Gutseigenschaften – zum Beispiel von Altersvorsorgeprodukten – sind erst später erkennbar, wenn Korrekturen kaum noch möglich sind. Die typischen Trial-and-Error-Prozesse auf den Märkten können hier nicht ohne weiteres stattfinden. Selbst wenn der Konsument oder Anleger sich rational verhalten wollte – zum Beispiel entsprechend der Portfoliotheorie von Markowitz (1952) –, ist dies bei Vertrauensgütern schwierig. Dementsprechend werden Zertifizierungen, Mindestverzinsungen und Garantieverprechen genutzt, um die Informationsasymmetrie zu beheben. Ärztebewertungsportale oder die Veröffentlichung von Qualitätsanalyse-Ergebnissen bei Schulen können zusätzliche Informationen liefern. Wichtig ist jedoch, dass deren Kommunikation Erkenntnisse der Verhaltensökonomik reflektiert.

Erst im Zuge der Debatte um eine bessere Regulierungspolitik, Bürokratieabbau und Verwaltungsvereinfachung (Enste/Hardege, 2006) wurde begonnen, nicht nur über den Inhalt der Information, sondern auch über die Art und Weise der Präsentation nachzudenken (Framing, Voreinstellungen). Zentral ist bei dieser Art der Entscheidungsvereinfachung durch bessere Informationsbereitstellung und Vorgaben, dass de facto nicht in die Freiheit des Einzelnen eingegriffen wird – weder in Form von steuerlichen Anreizen (und Belastungen) noch in Form von sanktionsbehafteten Vorschriften und Regulierungen. Stattdessen wird die selbstständige und rationale Wahl des Einzelnen gestärkt und eine freie Wahl erst ermöglicht. Insofern rangiert diese Form der staatlichen Eingriffe ordnungspolitisch auf der Ebene von bildungspolitischen und frühkindlichen Fördermaßnahmen, welche in ähnlicher Weise die Befähigung zur freien Entscheidung fördern und zum Beispiel zum selbstverantwortlichen Umgang mit den Medien anleiten sollen. Statt am Geist der Aufklärung anzuknüpfen und mit mehr Informationen und besseren Informationsverarbeitungskompetenzen den Menschen zur Freiheit

zu befähigen, zielt ein verhaltensökonomisches „besseres Informationskonzept“ auf die Anpassung der Entscheidungssituationen an die begrenzten Fähigkeiten und Ressourcen (insbesondere Zeit) der Menschen.

3.4 Vereinfachungen und Konsumentensouveränität

Eine grundsätzliche Annahme der Ökonomik ist, dass eine größere Auswahl und ein größeres Angebot den Nutzen und die Wohlfahrt der Gesellschaft erhöht, da der Konsument mehr Wahlfreiheit hat und die Konsumentensouveränität gestärkt wird. Die bisherige Reise vom Homo oeconomicus zum Homo sapiens hat aber bereits erste Zweifel an diesen Annahmen aufkommen lassen. Verhaltensökonomische Experimente können tatsächlich zeigen, dass für manche Menschen viele Auswahlmöglichkeiten die Konsumentenentscheidungen verschlechtern können (De Meza et al., 2008; Tapia/Yermo, 2007; Oehler/Reisch, 2009; Ariely, 2008). Ein großes Angebot führt zwar häufig zu einem längeren Verweilen und Überlegen, aber im Endeffekt auch zu einer Entscheidungsvermeidung und letztlich zu weniger Käufen. Unternehmen sollten diesen Aspekt bei ihrer Produkt- und Auswahlgestaltung berücksichtigen. Ein großes Modehaus in Deutschland konnte durch einen solchen Strategiewechsel bereits erfolgreich einen Turnaround erreichen. Dies gilt aber in besonderer Weise für komplexe, selten gekaufte Produkte (wie zum Beispiel Finanzprodukte, Versicherungen und Altersvorsorgeprodukte), die zudem gesellschaftspolitische Relevanz haben.

Nicht nur bei der Geldanlage, sondern auch bei Gütern des alltäglichen Gebrauchs ist bei einem sehr großen Angebot eine geringere Kaufneigung beobachtbar. Auf gerade erst liberalisierten Märkten kommt hinzu, dass den Konsumenten Markt- und Produkterfahrung und damit die Kategorien für die Beurteilung der Auswahl fehlen. Dies spricht nicht gegen eine Liberalisierung von Märkten, sondern nur für eine entsprechende Begleitung der Konsumenten. Verbraucherzentralen, Vergleichsportale (zum Beispiel Verivox) oder auch die Stiftung Warentest werden zwar genutzt, aber meist von älteren und gebildeten Bevölkerungsschichten, welche Informationen eher verarbeiten und aktiv nutzen. Ansonsten werden häufig andere Entscheidungsheuristiken und Vereinfachungen verwendet: Bei privaten Geldanlegern konnte beispielsweise die Delegation der Entscheidung (an den Anlageberater) oder das Befolgen von Empfehlungen von Freunden und Bekannten beobachtet werden (Enste, 1998). Eine rationale Wahl aus der Vielzahl der Anlageoptionen wurde nur von sehr wenigen Anlegern – von solchen mit starker Affinität zu Geldanlagen und hohem Involvement – durchgeführt.

Häufig wurde nur schrittweise zwischen wenigen Alternativen gewählt. Dieses Verhalten kann unter Berücksichtigung der individuell als hoch eingeschätzten Kosten der Informationssuche, Informationsverarbeitung und Entscheidung (kurzfristig) rational sein, wenngleich suboptimale Entscheidungen getroffen werden (Satisficing).

Um die Konsumentenentscheidungen zu erleichtern (und zu verbessern), kann eine Fokussierung auf bestimmte Wahlmöglichkeiten sinnvoll sein. Schließlich sind Menschen als Arbeitnehmer, Bürger, Eltern, Konsumenten, Steuerzahler etc. in vielfältiger Hinsicht gefordert und müssen ihre knappen Ressourcen (Zeit, Geld, Wissen, psychische Energie) auf eine zunehmende Anzahl an Alternativen aufteilen. Unter Umständen kann dies systematisch zu Fehlentscheidungen führen (siehe Abschnitt 4.1). Allerdings muss sich der notwendige Staatseingriff nach dem Befund richten, ob der Wettbewerb den Trend zu intransparenten Angeboten verstärkt (man denke beispielsweise an Handytarife) oder ob es zu einer Korrektur von solchen Übertreibungen durch den Wettbewerb respektive zu einer Kompensation durch Informationsplattformen kommt.

Unabhängig davon gibt es für den Einzelnen gute Gründe, auf Vereinfachungen bei der Entscheidungsfindung und der Wahlhandlung zu setzen (Gigerenzer, 2008, 46 ff.). Die Voraussetzungen für die Anwendung von Vereinfachungen sind dabei eigene Unwissenheit oder aber das Vorhandensein von evolvierten Fähigkeiten (Expertenwissen). Begrenzte Informationsverarbeitungskompetenzen sind zum Beispiel mit der Tendenz, einfache Entscheidungsprozesse statt umfangreicher Abwägungsprozesse zu wählen, letztlich sogar ein evolutionärer Vorteil. Gefahren werden schneller erkannt, die Reaktionszeit ist kürzer. „Ohne kognitive Einschränkungen würden wir uns weniger intelligent verhalten“ und wären vermutlich schneller tot (Gigerenzer, 2008, 47).

Insbesondere das Paradox der Vielfalt und freien Wahl gilt es zu erkennen: Mehr Optionen bedeuten gleichzeitig immer auch mehr Konfliktpotenzial und höhere Opportunitätskosten. Ab einem bestimmten Punkt können mehr Optionen und Wahlmöglichkeiten Käufern und Verkäufern schaden. In einer zunehmend komplexeren Wirklichkeit und globalisierten Welt können Faustregeln (Heuristiken) Entwicklungen und Phänomene vielfach genauso gut oder sogar besser voraussagen als Modelle oder Regeln, die die Komplexität abzubilden versuchen. Da dies nicht so gelingt, dass Kontingenzen angemessen berücksichtigt werden können, können einfache Heuristiken überlegen sein.

3.5 Voreinstellungen und Wahlfreiheit

Einen anderen Weg durch die Informationsüberflutung können Voreinstellungen bahnen. Diese Werks- oder Standardeinstellungen sind ein alltägliches Phänomen, zum Beispiel bei elektronischen Geräten wie Handys (Klingelton) und Computern (Standardbrowser, Startseite) oder bei der Buchung von Flügen im Internet (Versicherungen voreingestellt). Voreinstellungen bilden den Ausgangspunkt, mit dem – nach Einschätzung der Hersteller – den meisten Kundenpräferenzen entsprochen wird. Teilweise werden diese Voreinstellungen allerdings für die Manipulation und das Verkaufen zusätzlicher Produkte und Dienstleistungen genutzt (siehe Abschnitt 4.1).

Die große Bedeutung von Voreinstellungen hat auch die EU-Kommission erkannt und deshalb den Softwarekonzern Microsoft verpflichtet, allen Kunden, die das Windows-Betriebssystem nutzen, einen Browserauswahlbildschirm anzubieten, wo sie sich zwischen verschiedenen Internetbrowsern entscheiden können. Der Browser ist eine wichtige Softwarekomponente auf jedem Computer. Die Anordnung und Reihenfolge der verschiedenen Anbieter auf diesem Auswahlbildschirm wurden intensiv diskutiert und letztlich wurde, nachdem ursprünglich eine alphabetische Reihenfolge erwogen worden war, eine zufällige Reihenfolge beschlossen. Damit sollte die Vormachtstellung von Microsoft durch eine Änderung der Voreinstellung gebrochen werden, um für mehr Wettbewerb auf dem Browsermarkt zu sorgen.

Grundsätzlich geht die neoklassische Ökonomik davon aus, dass Menschen Voreinstellungen ändern, wenn diese nicht mit ihren Präferenzen übereinstimmen. Wenn dies nicht geschieht, kann das drei Gründe haben:

- Die Voreinstellung wird als Empfehlung von Experten wahrgenommen und deshalb befolgt (Delegation der Entscheidung). Empfehlungen fungieren als kognitiver Anker.
- Entscheidungen, die mit Mühen oder unangenehmen Gefühlen verbunden sind, werden gerne vermieden. Vor allem unangenehme Gefühle und Gedanken (zum Beispiel an den möglichen eigenen Tod bei einer Organspende, siehe Übersicht 3) können dazu führen, dass die Voreinstellung nicht geändert wird.
- Die Voreinstellung wird als gesellschaftlich akzeptierter Status quo wahrgenommen und eine Änderung fällt aufgrund des Status-quo-Bias in Verbindung mit der Verlustaversion schwer (vgl. Abschnitt 2.4).

Zu klären ist jedoch, wer und unter welchen Bedingungen/Regeln in einer freiheitlichen Gesellschaft die Macht zum Setzen von Vor- und Standardeinstellungen hat (Reisch/Oehler, 2009, 37) und wie dies bei unterschiedlichen

Das Beispiel Organspende: Voreinstellungen retten Menschenleben

Übersicht 3

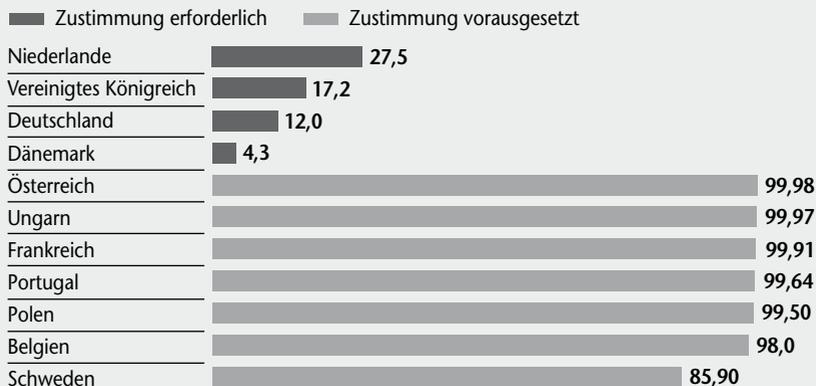
Die gesellschaftspolitische Relevanz von Voreinstellungen lässt sich mithilfe des hochbrisanten Themas und der Frage „Retten Defaults Menschenleben?“ verdeutlichen. Johnson/Goldstein (2003) haben anhand des Beispiels Organspende nachgewiesen, dass Voreinstellungen einen erheblichen Einfluss auf Entscheidungen und Verhalten haben. Sie zeigen anhand von drei Studien den Einfluss der Voreinstellungen auf die Bereitschaft zur Organspende.

Ein europäischer Ländervergleich liefert dabei die am meisten zitierte Evidenz. In einigen europäischen Ländern (Dänemark, Deutschland, Niederlande, Vereinigtes Königreich) muss der Organspender explizit seine Zustimmung zur postmortalen Organspende geben. In Deutschland ist dies mit wenig Aufwand durch das Ausfüllen eines Organspendeausweises möglich. Dennoch hat in Deutschland nur rund ein Viertel der Bevölkerung einen Organspendeausweis, obwohl in Umfragen rund drei Viertel ihre grundsätzliche Bereitschaft äußern. Die großen Religionsgemeinschaften haben keine Bedenken gegen Organspenden und die Regierungen in den Ländern mit der Zustimmungsregel haben mit umfangreichen Informationskampagnen versucht, für die Zustimmung zu werben. In den Niederlanden (mit rund 16 Millionen Einwohnern) wurden über zwölf Millionen entsprechende Werbebriefe versandt, ohne dass die Anzahl der Organspender deutlich anstieg (Johnson/Goldstein, 2003, 1339). Die verbesserten Informationen hatten kaum einen Effekt.

Organspender nach Ländern

Abbildung 3

Bevölkerungsanteil im Jahr 2003, in Prozent



Quelle: Johnson/Goldstein, 2003, 1339

In multiplen Regressionsanalysen wurden die Effekte der Voreinstellungen für Infrastruktur, Bildungsniveau und Religion kontrolliert. Die in Abbildung 3 dargestellten Ergebnisse konnten für eine größere Anzahl von Ländern bestätigt werden. Die Unterschiede zwischen Deutschland und Österreich veranschaulichen den großen Einfluss von Voreinstellungen: Während nur 12 Prozent der Deutschen im Jahr 2003 (2010: 25 Prozent) Organspender waren, waren dies im Nachbarland fast 100 Prozent. In gemeinsamen Workshops mit Deutschen und Österreichern wurde deutlich, dass die jeweilige Voreinstellung als gesellschaftlicher Konsens wahrgenommen

und auch nicht hinterfragt wurde. Die unterschiedlichen Wege haben gleichzeitig dramatische Auswirkungen auf die Anzahl der tatsächlichen postmortalen Organspenden. In Spanien (34 Spender je eine Million Einwohner), Belgien (28), Portugal (24) und Österreich (22) lag die Anzahl der Organspender im Jahr 2007 deutlich höher als zum Beispiel in den Niederlanden (17) oder in Deutschland, wo 16 Spenden je eine Million Einwohner zu verzeichnen waren (Newsletter Transplant, 2008). Da zahlreiche Länder sich im Konsens für die Opt-out-Klausel entschieden haben, kann ordnungspolitisch kein pauschales Argument gegen die Opt-out-Klausel abgeleitet werden. Entscheidend sind vielmehr der gesellschaftliche Konsens und damit auch die kulturelle Tradition.

Die Gründe gegen den Besitz eines Organspendeausweises basieren laut einer Umfrage der Bundeszentrale für gesundheitliche Aufklärung aus dem Jahr 2010 (BZgA, 2010) vor allem auf dem Wunsch oder der Unfähigkeit, eine diesbezügliche Entscheidung treffen zu wollen oder zu können. Ein Drittel der Befragten sagt, mit dem Thema Tod möchte ich mich nicht auseinandersetzen. Fast zwei Drittel können oder wollen sich jetzt nicht entscheiden. Damit kann gut erklärt werden, warum zwar 75 Prozent der Deutschen grundsätzlich bereit wären, Organe zu spenden, aber nur 25 Prozent einen Organspendeausweis besitzen (BZgA, 2010).

Eine andere Umfrage verdeutlicht, dass die Bereitschaft und das tatsächliche Handeln in vielen EU-Ländern auseinandergeht (Eurobarometer, 2010). Auffällig ist, dass mit Ausnahme der Niederlande (35 Prozent), die ja eine umfangreiche Informationskampagne durchgeführt haben, im Durchschnitt der EU-27-Länder mehr als drei Viertel der Menschen nicht einmal wissen, wie die Regelung bezüglich der Organspende in ihrem Land überhaupt ist. Mehr als die Hälfte der EU-Bürger wären – unabhängig von der Regelung – bereit zur Organspende. In Österreich sagen dies mit 39 Prozent übrigens weniger Personen als in Deutschland mit 47 Prozent (Eurobarometer, 2010, 17).

Die zentrale Frage ist dabei, wer Defaults setzen sollte und wie diese ausgestaltet werden sollten. Eine Gesetzesänderung weg von der Zustimmungslösung hin zur Widerspruchslösung wäre denkbar, würde aber wohl aufgrund verschiedener Gewohnheiten und Biases auf Widerstand stoßen. In Deutschland wird derzeit erwogen, eine Entscheidung für die Organspende bei der Beantragung des Personalausweises zu erfragen. Mit Blick auf die Erkenntnisse der Verhaltensökonomik wäre dabei zu prüfen, ob die Voreinstellung dabei dann nicht die Organspende sein sollte. Wer dem nicht zustimmt, müsste aktiv werden und das Merkmal auf dem Personalausweis entsprechend ändern. Dies wäre sicherlich erfolgreicher als weitere Informationskampagnen (Heinemann et al., 2008).

Eigene Darstellung

Gütern und Produkten ausgestaltet werden sollte (siehe Kapitel 4; Englerth, 2004; praktische Anwendungsbeispiele für den US-amerikanischen Kreditmarkt beschreiben Barr et al., 2008).

3.6 Markt- und/oder Staatsversagen

Voreinstellungen können grundsätzlich von Anbietern (Polak et al., 2008), aber auch vonseiten des Staates oder anderer gesellschaftlicher Gruppen (Kirchen, Medien, Schulen) gesetzt werden. Damit entstehen Massendefaults aufgrund der gesellschaftlichen Akzeptanz (Goldstein et al., 2008). Der

grundsätzliche Effekt von Voreinstellungen ist dabei in der Literatur unbestritten. Schwierig ist es jedoch, Richtung und Umfang der Regulierungswirkung festzulegen. Welches sind die richtigen Ziele, was soll die Standardeinstellung sein? Zum Beispiel: Wie viel Geld (welcher Anteil am Einkommen) sollte in die Altersversorgung gesteckt werden? Wer bestimmt die Voreinstellung? Erfolgt nicht ein erratisches Festlegen von willkürlichen Maßstäben, wenn klare Zielvorgaben aus der Wohlfahrtsökonomik angezweifelt werden? Paretooptimalität und Effizienzkriterien mögen zu kritisieren sein, aber sie bieten zumindest eine transparente und klare normative Basis für Bewertungen. Bei den sogenannten Nudges (Anstößen) ist die Zielrichtung mitunter unklar. Sind die längerfristigen Präferenzen der Menschen, die sie eigentlich haben, aber nicht (immer) zeigen und nicht immer dementsprechend handeln, die richtige Orientierungsgröße und wie können wir diese ermitteln? Sind spontane, irrationale Entscheidungen immer zu vermeiden oder gehören sie nicht zum freiheitlichen Leben dazu?

Die Vertreter des sogenannten Nudging, mit dem sanfte staatliche Eingriffe gemeint sind, die Menschen dazu bringen sollen, das zu tun, was zu ihrem langfristig Besten ist, machen es sich in dieser zentralen Frage zu leicht. Sie blenden die Gefahren staatlicher Eingriffe aus und übersehen das Problem des Staatsversagens. So sagte Thaler in einem Interview 2009: “I think in many situations, it is pretty easy for the choice architect to have a good idea what choices people would really prefer. ... It’s that we have a pretty good idea of what they would want the default to be if they were the choice architect. Sure, there may be some tough cases, but I think we can make a lot of progress without much controversy. And there will be a few cases where it’s harder, and that’s what the politicians are elected to deal with.”

So einfach sind die Lösungen für diese radikalen Vorstellungen der Einschränkung der Freiheit nicht. Woher wissen die Politiker, was richtig ist? Wie kann eine Anmaßung von Wissen verhindert werden? Wer berät die Politiker bei komplexen Fragen? Mit welcher Referenzsituation werden die Maßnahmen verglichen? Wie können Politiker, denen nur 7 Prozent der Deutschen und der Europäer vertrauen (Reader’s Digest, 2011), legitimiert werden, so weitreichende Eingriffe in die Freiheit der Menschen vorzunehmen, von denen diese dann – aufgrund der hier skizzierten Grenzen menschlicher Rationalität – vielfach nicht einmal etwas erfahren?

Allerdings ist dies kein Argument dafür, dass der Staat keinerlei Standardeinstellungen festlegen sollte. Denn auch eine vermeintlich neutrale Nullstellung ist eine Voreinstellung mit den entsprechenden Folgen, die – wenn

Menschen sich nicht rational verhalten – negativ sein können. Die Ablehnung von Nudging durch viele liberale US-amerikanische Ökonomen kann sich somit nicht auf das theoretische Konstrukt beziehen, sondern rührt eher daher, dass die Vertreter der Nudges aus einem anderen politischen Spektrum kommen und sich auf andere theoretische Wurzeln beziehen. Und in der Tat finden sich bei Thaler/Sunstein (2008) weitreichende Forderungen und Staatsingriffe, die dabei in einem „unschuldigen Gewand“ den Paternalismus sehr weit treiben und über die Hintertür umfangreiche staatliche Eingriffe einführen wollen.

In Deutschland sollte das Thema stärker im Kontext einer verhaltensökonomisch fundierten besseren Regulierungs- und Informationspolitik diskutiert, dadurch von liberalen Ökonomen besetzt und für die Gestaltung einer liberalen Wirtschaftsordnung genutzt werden. Die Alternative, zum Beispiel nur durch mehr Informationen aufklären zu wollen, ignoriert die Erkenntnisse der Verhaltensökonomik (vgl. Kapitel 2 und 3). Insofern bietet es sich an, in den Debatten zur Überwindung von Marktversagen – insbesondere bei Informationsasymmetrien – verhaltensökonomische Ideen aufzugreifen.

Unabhängig von politischen Erwägungen ist es in allen Situationen notwendig, eine Voreinstellung vorzugeben, deren Auswirkungen im Lichte wirtschaftspsychologischer Erkenntnisse neu und damit als nicht mehr trivial betrachtet werden müssen. Die Ansicht, „wenn keine Vorgaben gemacht würden, könnte die Freiheit am besten gewährleistet werden“, ist irreführend, denn

- erstens ist „keine Entscheidung“ für bestimmte Themenfelder auch eine Voreinstellung, die möglicherweise negative und unerwünschte Folgen hat;
- zweitens zeigt die verhaltensökonomische Forschung, dass Menschen aus verschiedenen Gründen überfordert sind, Entscheidungen zu treffen, die langfristig zu ihrem Wohl sind.

Freilich setzt die Einforderung einer Entscheidung eine gesellschaftliche Präferenz mit demokratischer Legitimationsgrundlage voraus. Erst dies rechtfertigt die staatliche Intervention. Dann aber entspricht es einem liberalen Ansatz, die Entscheidungsfreiheit des Einzelnen mit der politisch gefassten Präferenz angemessen zu kombinieren. Die Opt-out-Regel bietet dafür einen bedenkenswerten Ansatz, sie legitimiert sich allerdings nicht eigenständig. Grundsätzlich sollten aber Voreinstellungen stärker in das Blickfeld rücken. Dabei kann sich die Analyse zunächst, jenseits normativer Diskussionen über Markt- und Staatsversagen, ob der Staat überhaupt in bestimmten Bereichen eingreifen sollte, auf die Themenfelder konzentrieren, in denen bereits staat-

liche Eingriffe mittels Subventionen oder Steuervergünstigungen bestehen. In diesem Sinne können die Erkenntnisse der Verhaltensökonomik genutzt werden, Ziele, die demokratisch beschlossen wurden, ohne monetäre Anreize zu erreichen. So gesehen sind einige der Überlegungen in Kapitel 4 auch Beiträge für eine Politik ohne Geld. Im Folgenden geht es darum, durch staatliche Intervention die Nutzung der Freiheit für die Menschen einfacher und leichter zu machen, ohne ihre Freiheit materiell einzuschränken. Wenn die Delegation der Entscheidung an (vermeintliche) Experten eine beliebte und effiziente Entscheidungsheuristik ist, wie kann der Staat dann dafür sorgen, dass sie auch in hochkomplexen und unsicheren Umwelten genutzt werden kann?

4

Anwendungsbereiche

“But the difficulty of distinguishing good quality from bad is inherent in the business world; this may indeed explain many economic institutions and may in fact be one of the more important aspects of uncertainty.”

George A. Akerlof, 1970, 500

Die Analyse der Implikationen der Verhaltensökonomik für die Wirtschaftspolitik steht noch ganz am Anfang. Für viele Fragen werden noch Antworten gesucht. Wie sehr kann der Einzelne sich auf sein rationales, planendes Ich verlassen? Wie lassen sich Informationsasymmetrien unter Beachtung verhaltensökonomischer Erkenntnisse besser überwinden? Welche Hilfestellungen sollten und können andere Menschen oder gar die Politik ihm dafür liefern? Wie kann die Angst vor der Freiheit überwunden und der Mensch zur Wertschätzung und Nutzung seiner Freiheit befähigt werden? Anhand von Beispielen soll verdeutlicht werden, wie die Verhaltensökonomik die wirtschaftspolitische Praxis bereichern kann. Für die Verbraucherschutzpolitik, die Rentenpolitik, die Steuer- und Finanzpolitik, die Umweltschutzpolitik sowie die allgemeine Wirtschaftspolitik werden im Folgenden exemplarisch weitere wirtschaftspolitische Implikationen der Verhaltensökonomik erörtert.

4.1 Konsumenten: Verbraucherschutz bei Vertrauensgütern

Aufgrund von Informationsasymmetrien oder anders gelagerten Interessen der Anbieter werden Konsumenten teilweise nicht optimal beraten und treffen deshalb nicht präferenzgerechte Entscheidungen. Informationsasymmetrien eröffnen grundsätzlich die Möglichkeit, Ausbeutungsstrategien zu entwickeln. Die Debatte um einen richtig ausgestalteten Konsumentenschutz spiegelt diese Problematik wider. Dabei kann der Verbraucherschutz ebenfalls von verhaltensökonomischen Erkenntnissen profitieren und entsprechend modifiziert werden.

Bisher zielt die Verbraucherschutzpolitik vor allem auf die Überwindung von Informationsasymmetrien zwischen Anbietern und Nachfragern ab, da diese ein zentrales Marktversagensargument sind (Fritsch et al., 2010). Unter Berücksichtigung der verhaltensökonomischen Erkenntnisse unter anderem zur begrenzten Rationalität, zu begrenzten Informationsverarbeitungskapazitäten und geringem Involvement (Ich-Beteiligung und Interesse) gerade bei wenig greifbaren Produkten mit langem Belohnungsaufschub wie Altersvorsorgeprodukten oder generell Finanzdienstleistungen zeigt sich, dass Informationsasymmetrien eben nicht über mehr Informationen überwunden werden können (vgl. Oehler/Reisch, 2008).

Neurologische Messungen von Gehirnströmen bestätigen entsprechende Beobachtungen eines geringen Involvements (Kroeber-Riel/Weinberg, 2008) und die Tatsache, dass die meisten alltäglichen Konsumententscheidungen mit einer nur sehr geringen Beteiligung der für die Kognition zuständigen Hirnregionen getroffen werden (Warmbier, 2008). Dies nutzen zahlreiche Anbieter im Internet zum Beispiel in Form von entsprechenden Voreinstellungen bei Flugbuchungen aus. Vonseiten der EU-Kommission (Hagen/Reisch, 2010; Oehler/Reisch, 2009) wurden deshalb bestimmte Voreinstellungen, zum Beispiel die automatische Voreinstellung für eine Reiserücktrittsversicherung (Preticked Boxes), verboten. Dennoch finden sich immer wieder Pop-ups, in denen zusätzliche Angebote mitverkauft werden sollen und die beispielsweise farblich hervorgehoben sind.

Es gibt somit vonseiten des Marketings den Wunsch, das irrationale Konsumentenverhalten auszunutzen und Entscheidungen zu manipulieren, während das Ziel einer besseren staatlichen Regulierung in der Verringerung dieser Entscheidungsfehler besteht. Hierin liegt der entscheidende Unterschied zwischen einer Psychologie der Manipulation und der hier vertretenen Psychologie der Freiheit. Verbraucherfreundliches Setzen von Voreinstellungen wäre ein Weg, den Verbraucherschutz effizienter und effektiver zu gestalten

Mobilfunkmarkt: funktionierender Wettbewerb ohne Regulierung

Übersicht 4

Wird die falsche subjektive Wahrnehmung von Wahrscheinlichkeiten bei Entscheidungen berücksichtigt, erscheint die Preisdifferenzierung von Mobilfunkanbietern zwischen netzinternen und netzexternen Telefonaten für kleinere Anbieter weniger problematisch, als dies die Standardtheorie voraussagt. Die größeren Anbieter können dadurch, wie Haucap (2010) empirisch zeigt, entgegen der ökonomischen Standardtheorie ihre Marktstellung nicht ausbauen. Denn die Menschen schließen sich nicht eher den größeren Netzbetreibern an, obwohl sie dann mehr von günstigeren Telefonaten profitieren könnten. Die Marktanteile werden gar nicht oder falsch berücksichtigt und die Wahrscheinlichkeit, netzinterne Gespräche zu führen, wird überschätzt. Dieses beschränkt rationale Verhalten sichert in diesem Fall also den Wettbewerb – ohne die Notwendigkeit staatlicher Regulierung.

Eigene Darstellung

(Oehler/Reisch, 2009, 36 f.). Erste Versuche, um die Erkenntnisse der Verhaltensökonomik für die Verbraucherpolitik nutzbar zu machen, gibt es vonseiten der OECD (2006; Oehler/Reisch, 2009, 38) und in Neuseeland (MacPherson, 2006). Dabei wird deutlich, dass von herausragender Bedeutung die Gestaltung der Prozesse ist, in welchen über die Voreinstellungen/Nudges/Informationsbereitstellung entschieden wird, respektive die Regeln, unter denen im demokratischen Diskurs Entscheidungen über Defaults ermöglicht werden. Die britische Regierung ist dabei deutlich weiter als die deutsche. Ein eigenes „Behavioural Insights Team“ hat eine umfangreiche Liste für „Better Choices: Better Deals“ vorgelegt, die nun von der Regierung – gemeinsam mit der Wirtschaft – abgearbeitet wird, um die Konsumentensouveränität zu steigern (BIS/Cabinet Office, 2011). Wie und warum dank verhaltensökonomischer Erkenntnisse manchmal auf regulierende Eingriffe verzichtet werden kann, erläutert Übersicht 4 am Beispiel des Mobilfunkmarktes.

4.2 Arbeitnehmer: mehr private Altersvorsorge

Der Staat versucht nicht nur, mögliches Marktversagen zu korrigieren, sondern greift darüber hinaus paternalistisch ein, indem zum Beispiel per Gesetz eine Altersvorsorge dekretiert wird und mit staatlicher Unterstützung bestimmte Formen der Altersvorsorge gefördert werden. Dazu zählt die Riester-Rente. Der Abschluss eines Riester-Vertrags ist zwar freiwillig, aber ohne Vertrag wird keine Förderung gezahlt und droht im Alter eine Versorgungslücke. Unter Berücksichtigung der Erkenntnisse der Verhaltensökonomik könnte das politische Ziel – vor allem die Förderung von Beziehern von mittleren und geringen Einkommen – besser erreicht werden.

Die Riester-Rentenversicherung wurde im Jahr 2002 als ein zusätzliches privates Vorsorgeprodukt der Einkommenssicherung im Alter eingeführt und wird seitdem staatlich gefördert. Das Angebot und der Vertrieb dieses Produkts erfolgen auf privatwirtschaftlich organisierten Versicherungsmärkten. Die Wirkungen der Riester-Rente und deren Förderung sind umstritten (Hagen/Reisch, 2010). Zum einen wird über die makroökonomischen sowie die verteilungs- und sozialpolitischen Wirkungen gestritten (Börsch-Supan et al., 2009; Pfarr/Schneider, 2009; Corneo et al., 2007). Zum anderen wird das Informationsverhalten der Anbieter vor und bei Abschluss eines Riester-Vertrags sowie während der Spar- und der Auszahlungsphase kritisch bewertet. Die Verwaltungskosten scheinen teilweise bei solchen Verträgen die Förderung vollständig aufzuzehren. Bei vielen Versicherungsprodukten fließt zumindest die Förderung für das erste Kind komplett an den Anbieter (Deutscher Bundestag, 2008). Einen Überblick über die Kritik an der Riester-Rente geben Hagen/Reisch (2010). Die zuständige Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hat allerdings keine schwerwiegenden Störungen des Marktes für Riester-Produkte festgestellt und sieht dementsprechend keinen spezifischen Regulierungsbedarf.

Bisher sind gerade Geringverdiener im Vergleich mit ihrem Bevölkerungsanteil bei den Riester-Verträgen unterrepräsentiert (Geyer/Steiner, 2009). Bei einem geschätzten Marktpotenzial von 30 bis 36 Millionen Anspruchsberechtigten haben derzeit rund 14,4 Millionen Menschen Riester-Verträge abgeschlossen – das sind gut 40 Prozent der Berechtigten (BMAS, 2011). Hauptprobleme beim Abschluss von Altersvorsorgeverträgen sind Informationsasymmetrien und begrenzte Rationalität aufseiten der Versicherten. Versicherungen sind Vertrauensgüter, bei denen die Qualität kaum beobachtet werden kann und Informationsasymmetrien nur schwer zu überwinden sind, da es sich um sehr komplexe und auf die Zukunft gerichtete Produkte handelt (vgl. Abschnitt 3.3). Außerdem betreffen zahlreiche der beschriebenen Verhaltensanomalien gerade Entscheidungen rund um Finanzprodukte. Mit einer verhaltensökonomisch fundierten Ausgestaltung der Regeln (zum Beispiel über Voreinstellungen) können gerade hier wohlfahrtssteigernde Wirkungen erzielt werden (Loewenstein, 2007, 411 ff.).

Obwohl Hagen/Reisch (2010) auf verhaltensökonomische Erkenntnisse Bezug nehmen und auf eine systematischere Evaluation des Marktes für Riester-Produkte drängen, zielen die Vorschläge letztlich auf mehr Informationen, mehr Transparenz durch mehr strukturierte Produktinformationen und mehr Kostentransparenz. Grundsätzlich kann diesen Forderungen zu-

gestimmt werden. Bei einer konsequenten Anwendung verhaltensökonomischer Erkenntnisse wäre aber eine weitergehende Lösung anzustreben. Dazu müsste die bestehende Voreinstellung dahingehend geändert werden, dass jeder Förderberechtigte 4 Prozent seines Jahreseinkommens (maximal 2.100 Euro pro Jahr) in ein förderfähiges Riester-Produkt einzahlt, sofern er sich nicht für andere – auch niedrigere – Prozentsätze oder andere Produkte entscheidet. Er könnte auch ganz auf diese Form der Ersparnis verzichten (Opt-out).

In der neoklassischen Logik würde sich für den Einzelnen nichts ändern, da er entsprechend seinen Präferenzen die Höhe der Sparbeträge anpassen würde. Gemäß der verhaltensökonomischen Logik würde die freiwillige Verpflichtung als Status quo hingegen dazu führen, dass Menschen mehr sparen und ihre längerfristigen Ziele stärker berücksichtigen würden. Ordnungspolitisch wäre die Opt-out-Lösung akzeptabel, da sie der politischen Grundsatzentscheidung angemessen Rechnung trägt, die Menschen vor Altersarmut zu bewahren. Dies ist aber nur dann sinnvoll, wenn im Normalfall damit eine Sozialhilfebedürftigkeit im Alter auch vermieden wird. Nach den Rentenreformen der vergangenen Dekade kann dies aber nur durch die Kombination von gesetzlicher Umlagerente und geförderter, aber privat organisierter Kapitalrente erreicht werden. Der Wechsel von der Opt-in zur Opt-out-Regelung ist dann folgerichtig.

Ordnungspolitisch wäre es unangemessen, darüber hinaus Voreinstellungen für bestimmte Anlagelösungen, das heißt die Gewichtung bestimmter Anlageklassen, vorzunehmen. Dies würde den Staat mehrfach überfordern, zum einen mit Blick auf die konkrete Portfoliostrukturentscheidung, zum anderen mit Blick auf die Tatsache, dass sich das Portfolio der Alterssicherung an der vorhandenen Vermögensstruktur und an der Risikopräferenz des einzelnen Bürgers orientieren muss, um eine passende und tragfähige Lösung darstellen zu können.

Aufgrund der Ergebnisse verhaltensökonomischer Experimente unter anderem zum Status-quo-Bias ist zu erwarten, dass die Anzahl der Riester-Verträge durch diese andere Voreinstellung deutlich steigen würde, ohne dass zusätzliche Werbe- oder Informationsmaßnahmen notwendig wären. Die staatliche Förderung der Riester-Rente sollte teilweise durch die neue Voreinstellung ersetzt werden. Die Förderung ließe sich auf die Bedürftigen konzentrieren, welche ansonsten keine private Altersvorsorge aufbauen könnten. Damit würde die unsystematische Umverteilung zwischen den Steuerzahlern mit und ohne Riester-Vertrag vermieden und die Steuergelder

nur für tatsächlich Bedürftige verwendet. Gleichzeitig würde die dritte Säule der Altersvorsorge durch eine Wirtschafts- und Sozialpolitik ohne Geld gestärkt. Da die Umverteilungswirkungen der Riester-Förderung umstritten sind (Hagen/Reisch, 2010), könnte mittels der verhaltensökonomisch fundierten Neujustierung der Voreinstellungen und der gleichzeitigen Fokussierung auf Geringverdiener (Bedürftigkeitsprinzip) hier für mehr ordnungspolitische Klarheit gesorgt werden.

4.3 Steuerzahler: verhaltensökonomische Steuerpolitik

Steuerpolitische Maßnahmen zur Bekämpfung von Steuerhinterziehung zielen – nicht zuletzt aufgrund der zahlreichen Forschungsergebnisse, die auf den einflussreichen Artikel von Allingham/Sandmo (1972) folgten – in erster Linie auf eine Erhöhung der Aufdeckungswahrscheinlichkeit. In vielen Modellen wurden vor allem die Auswirkungen von Sanktionen und Entdeckungswahrscheinlichkeiten untersucht, da diese einfacher zu modellieren waren. Dadurch sind zentrale Erkenntnisse der Finanzpsychologie (Schmölders, 1951) in Vergessenheit geraten oder wurden nicht weiterverfolgt, da sie nicht so leicht in Modelle zu integrieren waren. Erst jetzt wird wieder intensiver versucht, den Einfluss von Einstellungen (Steuermentalität) oder sozialen Normen (Steuermoral) oder auch die Bedeutung des Verhaltens der Finanzbehörden in Modelle einzubeziehen. Kirchler (2007) hat dazu ein Slippery Slope Model entwickelt und in ersten Studien getestet. Zentrale Ergebnisse sind, dass sich mehr Kontrollen, härtere Strafen und ein misstrauischer Staat in bestimmten Situationen negativ auf das Steuerzahlerverhalten auswirken können.

Die überwiegende Anzahl der Steuerzahler verhält sich nämlich, anders als von Allingham/Sandmo (1972) vorausgesagt, steuerehrlich (und damit im Sinne der neoklassischen Theorie irrational). Diese Steuerzahler reagieren mit vermehrter Steuerhinterziehung, wenn der Staat ihnen misstraut. So können mehr Steuerprüfungen unter Umständen Steuerhinterziehung sogar fördern, da die Steuermoral leidet. Ein wichtiger Faktor ist das Verhalten der Finanzbehörde gegenüber dem Steuerzahler. Im Slippery Slope Model gibt es zwei Faktoren, die Steuerehrlichkeit bewirken können. Das ist zum einen ein mächtiger Steuerstaat, der über viele Kontrollen sein Ziel erreicht. Zum anderen ist es der vertrauenswürdige Steuerstaat, wo die Steuermoral aufgrund der Reziprozität des Verhältnisses hoch ist. Sind sowohl die Kontrollen als auch das Vertrauen gering, ist auch die Steuerehrlichkeit gering. Über beide Wege (mehr Macht ausüben oder mehr Vertrauen aufbauen) kann

die Steuerehrlichkeit erhöht werden (partnerschaftliches versus autoritäres Steuerregime).

Ein bestehendes großes Vertrauen in den Steuerstaat kann durch mehr Sanktionen und mehr Kontrollen verdrängt werden (Crowding-out), insbesondere wenn die Macht des Staates, tatsächliche Steuerehrlichkeit zu erreichen, gering ist. Über zwei Kanäle kann dieser Effekt entstehen: Erstens kann das unmittelbare Verhalten der Steuerprüfer oder der Finanzbeamten bei Abgabe der Steuererklärung (oder bei Rückfragen dazu) direkt die Steuermoral beeinflussen, wie Schmolders (1960) bereits in den 1960er Jahren nachgewiesen hat. Zweitens kann die Steuermoral über den indirekten Weg leiden, wenn sich nämlich beim ehrlichen Steuerzahler der Eindruck verfestigt, dass – angesichts zunehmender Kontrollen und Kampagnen gegen Steuer Sünder – der Ehrliche der Dumme ist und er sich in der Minderheit fühlt. Auch für den Homo reciprocans, der auf die Wechselseitigkeit der Kooperation achtet, ist es als Steuerzahler entscheidend, ob andere ihren Beitrag zum Steueraufkommen leisten (Falk, 2003). Die sozialen Normen ändern sich und die Maßnahmen und moralischen Appelle haben dann den gegenteiligen Effekt. Unter Einbeziehung verhaltensökonomischer Erkenntnisse lassen sich andere, weniger kostspielige und einfachere Maßnahmen entwickeln, die teilweise auch aus finanzwissenschaftlicher Sicht geboten sind:

Steuersystem vereinfachen. Das Vertrauen der Steuerzahler in den Staat steigt mit einem einfachen Steuersystem und führt – auch ohne steuerliche Entlastungen – zu mehr Steuerehrlichkeit. Wichtig ist, dass eine umfassende Vereinfachung umgesetzt wird, sodass nicht mehr einzelne Gewinner oder Verlierer identifiziert werden können. Der Identifiable-Victim-Effekt kann so umgangen und der Status-quo-Bias überwunden werden. Allerdings geht dieses Argument nicht so weit, die einfachste Form der direkten Besteuerung – die Kopfsteuer – zu präferieren, da hier die Steuermoral zu erodieren droht, weil der Einzelne nicht den Eindruck gewinnt, dass alle fair an der Finanzierung des Staates beteiligt werden. Steuermoral als Form bedingt kooperativen Verhaltens überwiegt dann das Argument der geringsten Verzerrungswirkung, das regelmäßig für eine Kopfsteuer vorgebracht wird (Falk, 2003).

Kontakt zur Finanzbehörde verbessern. Bei Kontakt zu staatlichen Bediensteten (zum Beispiel Finanzbeamten) ist ein gleichberechtigtes Miteinander von „Kunden“ (Steuerzahlern) und Mitarbeitern für die Steuermoral förderlich. Gleichzeitig wird aus dem anonymen Dritten (dem Staat) bei persönlichem Kontakt eine konkrete Person, sodass das Betrügen nicht mehr so leichtfällt (Fetchenhauer, 1998).

Verlustaversion vermeiden. Die Finanzbehörden können zudem die Erkenntnisse der Prospekt-Theorie (Tversky/Kahnemann, 1992) nutzen. Menschen verhalten sich risikobereiter, wenn es darum geht, einen Verlust zu vermeiden. Entgegen den Annahmen der neoklassischen Nutzenfunktion verläuft die empirisch gefundene Nutzenfunktion in Abhängigkeit vom als Ausgangspunkt wahrgenommenen Status quo unterschiedlich steil. Diese Verlustaversion wurde in zahlreichen Studien bestätigt (zum Beispiel Kahneman et al., 1991; vgl. Abschnitt 2.4). Die Schlussfolgerung für die Steuerpolitik besteht darin, bei der Steuerzahlung Verlustaversion zu vermeiden. Bei erwarteten Steuernachzahlungen wirkt die Verlustaversion dahingehend, dass mehr Steuern hinterzogen werden, denn das einmal erhaltene Geld wird als Besitz empfunden und eine Nachzahlung ist damit ein Verlust, für dessen Vermeidung ein höheres Risiko eingegangen wird. Mehr und höhere Steuervorauszahlungen haben damit nicht nur einen positiven Zinseffekt für den Staat, sondern können zudem die Steuerehrlichkeit erhöhen. Dieser Effekt wird durch den Unterlassungseffekt (Omission Bias) verstärkt, da Menschen vielfach lieber nicht handeln, als aktiv Dinge zu ändern. Dadurch würden dem Staat mehr Einnahmen zufließen.

Salienz von Steuern verringern. Die Merklichkeit von Steuern kann ebenfalls die Höhe der Steuereinnahmen und deren Akzeptanz beeinflussen. Wenn Staaten weniger auf saliente, das heißt spürbare und auffällige Steuern setzen, können sie damit die Steuerhinterziehung verringern, da die Steuer kaum wahrgenommen wird. Der Vorteil ist, dass eine solche Steuer kaum Einfluss auf die Nachfrageelastizität hat. Allerdings impliziert dies die Gefahr, dass Steuerzahler übervorteilt werden und der Staat so schleichend mehr Einnahmen erzielt. Ein Beispiel dafür ist die kalte Progression in der Einkommensteuer (Chetty et al., 2009; Finkelstein, 2009; Chetty/Saez, 2009).

4.4 Hausbesitzer und Mieter: Frust und Lust des Energiesparens

Die Bundesregierung hat sich zum Ziel gesetzt, bis zum Jahr 2020 die Treibhausgasemissionen um 40 Prozent gegenüber dem Jahr 1990 zu reduzieren. Obwohl die meisten Menschen diesen Plan prinzipiell begrüßen, verringern sie ihren eigenen Energieverbrauch nicht genug. Diese Diskrepanz zwischen Einstellung und Verhalten kann mehrere Gründe haben. Drei verhaltensökonomische Erklärungen sind:

- **Gegenwartspräferenz.** Menschen haben eine starke Gegenwartspräferenz und handeln oft kurzfristig. Beim Umweltschutz kommen noch die externen

Effekte des CO₂-Ausstoßes hinzu, sodass andere mit und vom Klimaschutz vor allem erst zukünftige Generationen profitieren. Wenn Menschen generell nicht bereit sind, heute zugunsten der persönlichen Zukunft zu verzichten, also zum Beispiel für ihre eigene Rente zu sparen, ist dies beim Klimaschutz noch unwahrscheinlicher.

- **Salienz des Energieverbrauchs.** Die Höhe und die Kosten des Energieverbrauchs sind vielen Menschen insbesondere im Haushalt nicht bewusst. Die Salienz ist also entsprechend niedrig. Während beim Autofahren exakte Angaben zum aktuellen, durchschnittlichen und langfristigen Verbrauch ständig über Displays verfügbar sind, gibt es im Haushaltsbereich Nachholbedarf. Zum einen merkt man den Verbrauch nicht, weil Strom als solcher nicht sichtbar ist, sondern nur das, was man mit ihm machen kann. Zum anderen sind auch die Konsequenzen des Verbrauchs kaum spürbar. Die finanziellen Folgen seines Handelns erfährt man aufgrund des Abschlagsystems in der Regel erst nach einem Jahr. Empirische Studien zeigen, dass die meisten Menschen nicht wissen, wie viel Energie sie verbrauchen und wie hoch die Energiekosten sind (Graml et al., 2011). Das führt dazu, dass viele Verbraucher die Einsparungen durch modernere technische Geräte unterschätzen (Attari, 2010). Außerdem sind die positiven Auswirkungen auf die Umwelt kaum messbar und der eigene Beitrag dazu ebenfalls nicht. Der geringe Zusammenhang zwischen Kosten und Verbrauch führt unter anderem dazu, dass die Energieverschwendung nur in sehr geringem Maße mit negativen Gefühlen korreliert. Umgekehrt bedeutet das aber auch, dass das Energiesparen wenig positive Gefühle hervorruft.

- **Gewohnheiten.** Selbst wenn der Energieverbrauch bekannt wäre, fällt es den Verbrauchern oft sehr schwer, ihre Gewohnheiten zu ändern. Der Energiekonsum unterliegt einem habituellen Verhalten, passiert im Alltag und ist stark automatisiert. Bewusstes Nachdenken über kleine Entscheidungen verursacht kognitiven Aufwand und psychologische Kosten. Vielfach ist es also sinnvoll, dass unsere Handlungsabläufe von habituellen Verhalten determiniert sind. Nach Swim et al. (2009, 66) ist Gewohnheit allerdings auch das wichtigste Hindernis zur Erreichung der Klimaschutzziele.

Wie lassen sich vor diesem Hintergrund Energiesparpotenziale durch energetische Investitionen und bewusstes Verbraucherverhalten heben?

Energetische Investitionen mobilisieren

Der Gebäudesektor ist für die Klimaschutzziele von großer Bedeutung. Auf ihn entfallen 40 Prozent des deutschen Energieverbrauchs und ein Drit-

tel aller CO₂-Emissionen (Deutscher Mieterbund, 2011). Das Energiekonzept der Bundesregierung sieht vor, dass der Energiebedarf der Gebäude bis zum Jahr 2050 um 80 Prozent im Vergleich zu heute sinken soll. 81 Prozent der Deutschen halten energetische Sanierungen, zum Beispiel bessere Isolierungen, für einen wichtigen Bestandteil des Klimaschutzes (VdW Bayern, 2010). Dennoch sanieren viele Hauseigentümer trotz der Förderung durch die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) selten. Um die Klimaschutzziele zu erreichen, müssten noch doppelt so viele Gebäude wie bis jetzt saniert werden (Henger/Voigtländer, 2011). Im Zuge einer Änderung des Baurechts plant die Bundesregierung, Bauherren, die energetische Sanierungen durchführen wollen, mit weniger bürokratischem Aufwand zu belasten und somit Investitionen zu fördern (SZ, 2011). Die rechtlichen Rahmenbedingungen attraktiver zu gestalten, ist ein richtiger Ansatz. Begleitende Maßnahmen könnten den Erfolg noch verstärken.

Im Bereich der energetischen Sanierungen spielt die Zeitpräferenz eine wesentliche Rolle. Jede Investition bedeutet eine Verlagerung von Konsum von heute auf morgen. Eine energetische Investition amortisiert sich oft sogar erst nach vielen Jahren. Konsum heute hat dabei generell einen höheren hedonistischen Wert als Sparmaßnahmen und regt zudem das Belohnungssystem sehr viel stärker an. Die Frage ist somit, wie das unmittelbare Belohnungssystem auch bei Investitionen aktiviert werden kann. Dies kann zum Beispiel durch das Erleben von hohem sozialen Status aufgrund sozialer Vergleichsprozesse erfolgen. Aus der Motivationspsychologie weiß man, dass das Streben nach sozialem Status ein starkes Handlungsmotiv ist (Reiss, 2000; Schuler/Prochaska, 2000). Sozialer Status bezieht sich auf die Position, die man innerhalb einer bestimmten Gruppe innehat. Sozialer Status kann durch Titel, Beruf, aber eben auch durch Besitz erreicht werden, zum Beispiel durch Hausbesitz. Verbesserungen und Verschönerungen des Hauses erhöhen dabei den sozialen Status. Dies müsste auch auf energetische Investitionen ausgedehnt werden. Bedingung dafür ist allerdings, dass ein energetisch saniertes Haus einen höheren Status hat als ein Haus mit einem hohen Energieverbrauch. Die Chancen dafür stehen in Deutschland derzeit gut. Wie könnten energieeffiziente Häuser zu einem sozial erwünschten Statussymbol werden?

Mit dem Energieausweis ist eine Grundlage geschaffen, entsprechende Signale auch bei Häusern senden zu können. Darüber hinaus könnte an Zertifizierungen gedacht werden, die auch Unternehmen nutzen könnten, um sich als umweltfreundlicher und energiesparender Betrieb kennzeichnen zu lassen. Über diesen Weg könnte ein energieeffizientes Haus mit affektiven

Komponenten verknüpft werden, sodass die Belohnung (und gegebenenfalls die Bestrafung bei Nichtsanierung) schon in der Gegenwart spürbar ist. Zentral ist, dass die Zertifikate als sichtbares Statussymbol an Häusern und Fabrikhallen angebracht werden können. Der Entscheidungsprozess ist dann also nicht mehr nur von finanziellen Kriterien determiniert, sondern auch durch soziale Motive beeinflusst. Ein energetisch saniertes Haus steht dann nicht mehr nur für Sparen und Verzicht (Frustr) mit Aussicht auf Bedürfnisbefriedigung in der Zukunft, sondern für einen verantwortungsvollen Lebensstil, mit dem sich der moderne, nachhaltige Mensch profilieren kann (Lust).

Das Vermieter-Mieter-Dilemma überwinden

Etwas komplexer ist die Lage bei vermieteten Häusern und Wohnungen. Bei einer energetischen Sanierung tragen die Hauseigentümer die Kosten, während die Rendite in Form der gesunkenen Nebenkosten zum großen Teil den Mietern zufällt. Die Vermieter haben wenige Möglichkeiten, die Investitionskosten auf die Mieter umzulegen (Henger/Voigtländer, 2011). Dadurch haben Vermieter wenig Anreiz, eine energetische Investition zu tätigen. Dies ist das Vermieter-Mieter-Dilemma. Vermieter sollen deshalb durch eine Mietrechtsreform, die es ihnen erleichtert, die Kosten auf die Mieter umzulegen, gestärkt werden. Das Mietminderungsrecht bei energetischen Modernisierungen, so ist geplant, soll für drei Monate abgeschafft werden. Gleichwohl sollen weiterhin pro Jahr 11 Prozent der Modernisierungskosten auf die Jahresmiete aufgeschlagen werden dürfen (Deutscher Mieterbund, 2011).

Problematisch ist, dass nur 4,1 Prozent der Mieter bereit sind, für den Klimaschutz eine höhere Miete zu bezahlen. Selbst wenn die Erhöhung durch eine Verringerung der Nebenkosten kompensiert wird, sind nur 34 Prozent dazu bereit (VdW Bayern, 2010). Hintergrund dieser Einstellung sind unter anderem der Status-quo-Bias und die Verlustaversion. Der (unmittelbare) Verlust durch die Erhöhung der Kaltmiete wiegt mehr als der (spätere) Gewinn durch die Reduktion der Nebenkosten. Um die Unsicherheiten über die Mietnebenkosten in der Zukunft bei den Mietern zu vermindern, kann der Energieausweis nützlich sein. Dieser bezeichnet den Energiebedarf des Hauses oder der Wohnung, sodass Mieter sehen können, ob eine hohe Kaltmiete wirklich durch geringere Nebenkosten ausgeglichen wird. Es ergibt sich mehr Planungssicherheit für den Mieter. Der Vorteil für den Vermieter ist, dass er eine höhere Kaltmiete auf dem Markt erzielen kann, da der Mieter sich ja nach den Gesamtkosten richtet und die Nebenkosten wegen der höheren Energieeffizienz geringer sind. Dennoch funktioniert der Energieaus-

weis oft nicht, da er für Laien nicht verständlich ist, zwei Varianten im Umlauf sind und einheitliche Berechnungsgrundlagen fehlen (Henger/Voigtländer, 2011). Es besteht also der Bedarf, den Energieausweis zu vereinfachen und zu verbessern.

Stromverbrauch senken

Der Energieverbrauch kann nicht nur durch eine energetische Sanierung gedrosselt werden, sondern auch durch eine Verhaltensänderung der Verbraucher. Dafür muss aber die Merklichkeit des aktuellen Verbrauchs erhöht werden. Der Stromverbrauch und dessen Konsequenzen müssen sichtbar(er) werden. Dabei sollten sowohl die finanziellen als auch die ökologischen Kosten dargestellt werden (Swim et al., 2009, 75). Ein Instrument, das unmittelbar ein Feedback über den Stromverbrauch gibt, ist der sogenannte Smart Meter. Das ist ein Stromzähler, der im Vergleich zu dem herkömmlichen minuten genau berechnen kann, wie viel Strom von welchem Gerät verbraucht wurde. Die ökonomischen Einsparungen, die dadurch erzielt werden können, basieren auf dem veränderten Verbraucherverhalten. Allein durch ihre Verhaltensänderung können Verbraucher ihren Gesamtstromverbrauch um schätzungsweise 5 bis 10 Prozent senken (Luhmann, 2007). Zum einen liefert der Smart Meter Anreize, den Stromverbrauch in Zeiten zu legen, in denen Strom billiger ist. Zum anderen wird der Konsument für seinen Stromverbrauch sensibilisiert, da er genau erkennen kann, welche elektronischen Geräte wie viel Strom verbrauchen.

Die Salienz des Stromverbrauchs wird auch dadurch gesteigert, dass nun die Stromrechnung dank Smart Meter jeden Monat gemäß der Höhe des tatsächlichen Verbrauchs ermittelt werden kann. Auf einem Internetportal kann der Verbraucher seinen persönlichen Stromverbrauch sehen. Dabei zeigt die Anzeige des Smart Meters von Vattenfall nicht nur den Verbrauch des Stroms in Kilowattstunden an, sondern auch das Äquivalenz in Euro und den entsprechenden CO₂-Ausstoß. Durch die Darstellung des CO₂-Ausstoßes wird der Verbraucher immer wieder an die Auswirkung des eigenen Verhaltens auf die Umwelt erinnert. Diese Erinnerungsfunktion ist wichtig, da Menschen tendenziell ihren eigenen Einfluss auf die Umwelt unterschätzen (Swim et al., 2009). Die Anzeige erhöht die Salienz, da die ökologischen und finanziellen Konsequenzen präsentiert werden.

Der Smart Meter lässt sich auch mit sozialen Vergleichsprozessen kombinieren. Allcott (2010) zeigt in einem Feldexperiment, dass die Versuchspersonen ihren Energieverbrauch drosseln, wenn sie mit Daten über den durch-

schnittlichen Energieverbrauch ihrer Nachbarn konfrontiert werden. Dabei haben sie Kärtchen mit Smileys und eine Bewertung wie „Great“ oder „Good“ bekommen, wenn sie weniger als das 20. Perzentil beziehungsweise als der Median der Stromverbraucher nutzten. Die Reduzierung war so hoch, wie sie es auch bei einem Preisanstieg von 17 bis 28 Prozent gewesen wäre. Auch die Anzeige des Smart Meters könnte dahingehend erweitert werden, dass der Kunde seinen Energieverbrauch mit dem von anderen Kunden vergleichen kann (Thaler/Sunstein, 2008).

Grundsätzlich ist diese Form zusätzlicher Informationsbereitstellung, um die Salienz zu erhöhen und Vergleichsprozesse anzuregen, sinnvoll. Aber darüber hinaus sollten auch unmittelbarer Belohnungen – neben dem guten Gewissen – gegeben werden. Das könnte erreicht werden, indem beispielsweise eine Ampel, die mit Daten des Smart Meters gespeist wird, in der Wohnung sichtbar aufgehängt wird. Die Idee bei der Stromsparampel ist, dass immer eine bestimmte Leuchte blinkt, je nachdem, wie viel Strom man gerade verbraucht. So kann der Stromkunde auf eine einfache Art und Weise aufgrund der Farben sehen, ob er gerade viel, wenig oder regulär viel Strom verbraucht. Die Erfahrungen des Energieversorgers Southern California Edison können die Wirkung von Farben auf das Energiesparverhalten bestätigen. Den Kunden wurde eine Kugel gegeben, die entweder rot oder grün leuchtete, je nachdem, ob viel oder wenig Energie verbraucht wurde. Im Gegensatz zu einer einfachen Rückmeldung über den Energieverbrauch per Brief hatte die Farbanzeige einen signifikanten Effekt. Der Energieverbrauch wurde bis zu 40 Prozent reduziert (Thompson, 2007). Durch den Leuchteffekt und die Symbolik der Ampel würde der Effekt der Salienz und der Bewusstwerdung noch verstärkt. Solch eine Ampel könnte dann direkt als Geschenk bei der Neueinführung des Smart Meters mitgeliefert werden. Die technologische Umsetzung ist unproblematisch, da eine ähnliche Version für den alten Stromzähler bereits konstruiert wurde.

Kombiniert man dies mit lachenden und traurigen Gesichtern, kann der Effekt sogar noch gesteigert werden. Diese einfache Lösung verknüpft nämlich Emotion und Kognition und bezieht somit auch die emotionale Ebene mit ein. Erfolgreich wurde dies bereits in Spielstraßen getestet, wo der Autofahrer statt durch die Angabe der Geschwindigkeit über Smileys auf sein Fehlverhalten hingewiesen wird. Als Lärmwarnampel findet sie teilweise Anwendung in Kindertagesstätten, um den Lärmpegel zu veranschaulichen. Die Smileys suggerieren eine persönliche Interaktion und das Gehirn differenziert nicht unmittelbar, was ein echtes und ein künstliches Lächeln

ist. Dadurch haben Smileys eine Wirkung auf das Belohnungssystem und kreieren positive Emotionen (Haley/Fessler, 2005).

Anreize zum verstärkten Energiesparen können auch durch Voreinstellungen gegeben werden. Graml et al. (2011) fanden zunächst heraus, dass Verbraucher, die sich ein Energiesparziel setzen, rund 3 Prozent mehr Elektrizität sparen als die Gruppe ohne ein Energiesparziel. Aber auch generell sparen die Verbraucher signifikant mehr Energie, wenn zuvor ein Energiesparziel – egal in welcher Höhe – als Voreinstellung gesetzt worden ist. Dies könnte bei der Konzeption von Smart Metern berücksichtigt werden, indem mit der Installation bestimmte Einsparungsziele voreingestellt werden.

Alle dargestellten Maßnahmen haben die Funktion, das Energiesparen attraktiver zu machen und statt auf das schlechte Gewissen (Frustration) auf Belohnungen zu setzen (Lust). Dabei unterteilen sich die Maßnahmen in zwei Arten. Die einen führen dazu, dass das Anspruchsniveau verändert wird, sodass ein geringer Energieverbrauch als Status quo gilt und jegliche Ausreißer nach oben als Niederlage wahrgenommen werden. Bei den anderen bleibt das Anspruchsniveau gleich, wobei man durch das Energiesparen in den positiven Wertebereich gelangt, was als Gewinn oder Belohnung verbucht wird. Beide Mechanismen haben den gleichen Effekt, der als psychologische Internalisierung von externen Effekten beschrieben werden kann. Die negativen (positiven) Effekte durch einen hohen (niedrigen) Stromverbrauch sind bis jetzt nicht ausreichend in der Entscheidungs- und Nutzenfunktion des Individuums enthalten. Die genannten Maßnahmen können auf psychologischem Weg zur Internalisierung beitragen.

4.5 Wähler: Mythos der Rationalität

Neuere wissenschaftliche Studien zeigen, dass ökonomische Laien nicht nur systematisch anderen Denkmustern folgen, als von Ökonomen häufig unterstellt wird (Akerlof, 2007), sondern auch zu anderen Urteilen kommen (Enste et al., 2009; Haferkamp et al., 2009). Der Durchschnittswähler bewertet wirtschaftspolitische Maßnahmen nicht einfach aufgrund von fehlenden Informationen und Unwissenheit bezüglich ökonomischer Zusammenhänge anders, sondern verwendet darüber hinaus systematisch ein anderes normatives Bewertungsschema. Interessanterweise urteilen Ökonomen selbst in der Mehrzahl hingegen im Einklang mit ökonomischen Theorien. Aber sie präferieren nicht Entscheidungen, die ihnen selbst nutzen, sondern Maßnahmen, die den Wohlstand der Bevölkerung durch mehr Effizienz fördern. Bei Ökonomen dominieren demnach ökonomische Effizienzüberlegungen, während

bei allen anderen Fairnessgedanken und gesinnungsethische Moralvorstellungen im Vordergrund stehen.

Die Erforschung dieser Unterschiede im Denken zwischen Ökonomen und Laien lohnt sich nicht nur aus wissenschaftlichem Erkenntnisinteresse, sondern auch, weil ökonomische Laien als Wähler einen wesentlichen Einfluss auf politische Entscheidungen und damit auf die gesamtgesellschaftliche Wohlfahrt nehmen (Baron et al., 2006; Kemp, 2007). Beispielsweise spielen die unterschiedlichen Heuristiken in der Debatte über Globalisierung und Protektionismus eine Rolle: Unter Ökonomen ist nahezu unumstritten, dass eine Spezialisierung gemäß der komparativen Kostenvorteile für alle beteiligten Länder Vorteile generiert. Laien sehen und verstehen die Vorteile der Arbeitsteilung nicht. Laien stehen auch dem Import ausländischer Produkte skeptisch gegenüber. Weder theoretisch noch empirisch befassen sich Ökonomen bisher in größerem Umfang mit dem Laienverständnis von wirtschaftlichen Zusammenhängen. Dabei erscheint es plausibel, dass ein tieferes Verständnis des Laiendenkens helfen könnte, das Zustandekommen, die Umsetzung und die Wirkungen wirtschaftspolitischer Maßnahmen besser zu erklären (Andreozzi, 2004; Heinemann et al., 2008). Letztlich könnte dies dazu beitragen, die ökonomische Politikberatung zu verbessern, wobei die entsprechende wirtschaftspsychologische Forschung dazu noch ganz am Anfang steht. Einige allgemeine Schlussfolgerungen lassen sich dennoch aus den Ergebnissen zu den Unterschieden zwischen ökonomischem und laienhaftem Denken ableiten:

Ökonomische Bildung fördern. Irrationale Verzerrungen im Laiendenken lassen sich in erster Linie durch eine bessere ökonomische Bildung der Bevölkerung überwinden. Damit würde an der Ursache der Verzerrungen angesetzt. Wirtschaftspolitische Maßnahmen, die wohlfahrtssteigernd wirken, würden dann von einer breiteren Masse der Bevölkerung mitgetragen, weil die dynamischen Effekte und Zusammenhänge verstanden würden. Aber auch den Eliten und Multiplikatoren fehlt vielfach das Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge, wie die vorstehenden Ergebnisse zeigen (Haferkamp et al., 2009). Ein Pflichtfach Wirtschaft in der Schule würde nicht nur das allgemeine Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge verbessern, sondern auch dem Einzelnen helfen, rationalere Entscheidungen zum Beispiel bei der individuellen Altersvorsorge zu treffen. Die Beachtung von Zinseszinsseffekten und Inflation ist auch bei der Kreditaufnahme für den Hauskauf relevant.

Kommunikation verbessern. Das fehlende Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge müssen die Volkswirte teilweise ihrer nicht empfänger-

gerechten Vermittlung volkswirtschaftlichen Wissens anlasten. Die stärkere Berücksichtigung sozialwissenschaftlicher Erkenntnisse könnte helfen, die Ergebnisse der mathematischen Modelle dem Laien angemessener zu vermitteln. Ein Weg – basierend auf verhaltensökonomischer Forschung – wäre es, stärker Fairnessüberlegungen und Effizienzgesichtspunkte in der Kommunikation miteinander zu verzahnen. Der Verweis auf die größere Effizienz einer Maßnahme führt bei Laien kaum zur Akzeptanz, während eine höhere wahrgenommene Gerechtigkeit die Zustimmungswahrscheinlichkeit deutlich erhöht.

Bei Reformvorhaben und deren Kommunikation müssten beispielsweise der Status-quo-Bias und die Do-no-harm-Heuristik berücksichtigt werden, indem an plakativen Beispielen dargestellt wird, wie die kurzfristigen Verlierer der Reform mittelfristig profitieren und letztlich doch alle bessergestellt werden. Ähnlich argumentieren Heinemann et al. (2008, 14) und empfehlen, über wissenschaftliche Berechnungen hinaus „anonymen Reformgewinnern ein Gesicht zu geben“ und die individuelle Betroffenheit herauszustellen, um Reformwiderstände zu überwinden. Die zahlreichen positiven wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Konsequenzen von Reformen lassen sich auch empirisch nachweisen (IW Köln, 2009). Je nach Reformbereitschaft und Art der Reformen lassen sich langfristige positive Nettoreformrenditen für alle Haushaltstypen zeigen.

Opportunitätskosten verdeutlichen. Bei der politischen Debatte um die Verlängerung des Arbeitslosengelds I (ALG I) für ältere Arbeitnehmer wurde zur Begründung für diese – von der Mehrheit der Ökonomen kritisch bewertete – Maßnahme darauf verwiesen, dass in der Bevölkerung dafür eine Zustimmung von über 80 Prozent bestehe (Politbarometer, 2007). Die Zustimmung halbierte sich jedoch, sofern den Befragten als Alternative eine Verringerung der Arbeitslosenversicherungsbeiträge aufgezeigt wurde. Generell scheint es wichtig zu sein, die Laien über Alternativen und deren Kosten zu informieren, um die einfachen Laienheuristiken überwinden zu können (Heinemann et al., 2008). Eine große Lektion der ökonomischen Theorie für das praktische Leben ist die Einsicht, dass es einen Free Lunch – ein kostenloses Büfett – nicht gibt. Ökonomen müssen die Politik dazu drängen, vollständige Geschichten zu erzählen. Das gilt für die Verlängerung des ALG I für ältere Personen. Es gilt ebenso für die Energieproduktion der Zukunft. Denn egal, wie diese organisiert wird, ist sie mit Risiken verbunden und greift in individuelle Lebensverhältnisse ein. Auch der Hinweis, dass wir nicht die Wahl zwischen dem Status quo und einer unbestimmten Zukunft haben, sondern immer nur zwischen verschiedenen künftigen Zuständen

wählen können, gehört zu den unvermeidbaren Einsichten der Ökonomik (und der Logik).

Moralphilosophische Grundorientierung berücksichtigen und weiter erforschen. Ganz allgemein lässt sich feststellen, dass Ökonomen und Laien sich in der ihrem Urteil zugrunde liegenden (zumeist wahrscheinlich kaum bewussten) moralphilosophischen Orientierung unterscheiden. Die meisten Menschen folgen intuitiv einer deontologischen Ethik, wie sie von Immanuel Kant vertreten wurde: Grundlage der moralischen Bewertung einer Handlung sind danach die der Handlung zugrunde liegenden Motive und erst in zweiter Linie die aus der Handlung resultierenden Konsequenzen. Eine solche Ethik ist unter anderem die Grundlage unserer Rechtsprechung (die zum Beispiel deutlich zwischen vorsätzlichem Mord und fahrlässiger Tötung unterscheidet). Im volkswirtschaftlichen Denken dominiert hingegen die Moralphilosophie des Utilitarismus. Gemäß einer solchen Position ist eine Handlung moralisch gut, wenn ihre Konsequenzen positiv sind (das heißt, wenn ihre Konsequenzen von der Mehrheit der Betroffenen positiv bewertet werden). Die Intention einer Handlung spielt dabei für viele, wenn auch sicherlich nicht alle Ökonomen nur eine untergeordnete Rolle.

Tatsächlich ist der Moraldiskurs der Ökonomik schon seit ihren Anfängen im 18. Jahrhundert immer breiter ausgerichtet gewesen, als es diese utilitaristische Fokussierung intendiert. Das führt zwar nicht zu einer Beachtung gesinnungsethischer Aspekte, aber doch zu einer Ausweitung des Konzepts der Verantwortung. Während im Kern ordnungspolitischer Betrachtung die individuelle Freiheit und Kompetenz mit der Verantwortung für das Selbst und die Haftung im juristischen Sinne zwingend verbunden sind, erweiterte schon Adam Smith über die Kategorie „Empathie“ den Blick auf die Mitverantwortung des Einzelnen für die anderen und das Gemeinsame. Nur so entstehen Perspektiven für die Gestaltung von Regeln und Institutionen, die das Miteinander verlässlich und fair koordinieren. Und nur so entstehen Perspektiven für das konstruktive Miteinander jenseits der Regeln. Damit eröffnen sich zugleich Möglichkeiten, die disparaten Moraldiskurse von Ökonomen und Laien in einem erweiterten Verantwortungskonzept zu verbinden. Dieses kann und sollte durch entsprechende gesellschaftliche Diskurse sowie die Ausweitung der Forschung auf diesem Gebiet gefördert werden.

4.6 Bürger: Perspektiven im Dritten Sektor

Das Handeln in der freiheitlichen Gesellschaft vollzieht sich nicht nur in Märkten und im Austausch mit dem Staat, sondern es vollzieht sich auch in

einer Öffentlichkeit zwischen Staat und Privatheit. Dort werden die Lebensbedingungen im Nahbereich des Privaten maßgeblich gestaltet, aber ebenso werden quasi-öffentliche Leistungen erbracht, die einer Koproduktion von Staatlichkeit dienen. Als Dritter Sektor hat dieser Handlungsbereich bürger-schaftlichen Engagements in die Diskussion Eingang gefunden.

Das bürgerschaftliche Engagement reflektiert im Grundsatz die Funktionsbedingungen freiwilliger Kooperation. Denn in kleinen Einheiten lassen sich Egoisten leichter identifizieren und Trittbrettfahrer schneller sanktionieren (Falk, 2003). Kleinere Einheiten müssen sich dabei nicht auf räumliche Voraussetzungen beziehen, sondern können ebenso auf einer gemeinsamen Wertebasis gründen. In solchen Gemeinschaften ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass wiederholt miteinander interagiert wird. Dadurch verfestigen sie sich.

Die prinzipiell positive Konnotation bürgerschaftlichen Engagements muss im Lichte verhaltensökonomischer Einsichten jedoch für manche Erscheinungsformen relativiert werden. Das gilt vor allem für die Versuche, auf diesem Weg Einfluss auf die Entscheidungsregeln und Verfahren der repräsentativen Demokratie auszuüben. So wurde im Kontext subjektiver Legitimitätswahrnehmung (vgl. Abschnitt 2.4) deutlich, dass Menschen eine hohe Präferenz für die Reziprozität des Verhaltens haben. „Der Beitrag eines anderen zum öffentlichen Gut ist ein freundlicher und kooperativer Akt, der durch einen eigenen Beitrag belohnt wird, das heißt, ein reziprokes Individuum trägt dann bei, wenn auch die anderen beitragen“ (Falk, 2003, 150 f.). Entsprechende Gleichgewichte hängen entscheidend von den Erwartungen über das Verhalten der anderen ab, „die Beeinflussung dieser Erwartungen durch Belief Management (spielt) eine zentrale Rolle“ (ebenda). Gerade in Nahbereichen der Privatheit mit hoher Komplementarität der Präferenzen ergeben sich dann Entwicklungen, die diese Gemeinschaft über die sie umgebende Gesellschaft stellen.

Die jüngsten Entwicklungen neuer partizipativer Formen in unserer repräsentativen Demokratie sind im Lichte dieser Einschätzung durchaus problematisch. Denn sie reklamieren vielfach, einen Beitrag zur Gestaltung des öffentlichen Raums zu leisten, ohne auch nur ansatzweise die Bereitschaft zur bedingten Kooperation zu signalisieren. Bei vielen Protestaktionen geht es offenbar nur darum, definitiv die eigene Position durchzusetzen. Dabei stehen sich hier nicht individuelle Interessen und Positionen gegenüber, sondern auf der einen Seite private Interessen einer Gruppe oder einer Gemeinschaft und auf der anderen Seite das Ergebnis einer Entscheidungsfindung

in der repräsentativen Demokratie. Dazu kommt: „Zwischen den Wahlen können öffentlichkeitswirksame Minderheiten leicht glauben machen, hinter ihnen stehe eine Mehrheit. Das bringt Mehrheitsentscheidungen nicht selten um die allgemeine Akzeptanz und erlaubt es, demokratische Legitimität gegen rechtsstaatliche Legalität auszuspielen“ (Patzelt, 2011). Dieser Eindruck wird dadurch begründet, dass es für die schweigende Mehrheit anreiztheoretisch attraktiv ist, sich auf den Mut der Repräsentanten zu verlassen, zumal ein Engagement kaum Aussicht auf faire Beantwortung durch die Minderheit hat. Geprägt wird dieses Verhalten vielfach auch durch die Do-no-harm-Heuristik und die Wahrnehmung des Status quo als legitimer und fairer als andere Optionen. Daraus resultiert eine Reformablehnung, die sich zudem kurzfristiger Unterstützung weniger Informierter sicher sein kann, begründet durch ganz ähnliche Wahrnehmungsverzerrungen. Auch die repräsentative Demokratie ist – wie oben gezeigt – nicht vor diesen Heuristiken und Biases gefeit, aber der regelgerechte Abwägungs- und Entscheidungsprozess lässt die Wahrscheinlichkeit steigen, dass mehr Entscheidungen getroffen werden, die langfristige und dauerhaftere Vorteile versprechen.

Als politische Empfehlung leitet sich daraus ab, das öffentlich gern bemühte fakultative Referendum nicht als Instrument der ersten Wahl zu betrachten, da es mit Blick auf die verhaltensökonomischen Ableitungen nicht nur besonders verzerrungsanfällig ist, sondern auch in Widerspruch zur repräsentativen Verfassungsordnung gerät. Sinnvoller erscheinen Instrumente wie der Volksantrag oder das fakultative Gesetzesreferendum, welche die Qualität der repräsentativen Entscheidungsfindung erhöhen (Patzelt, 2011). Angesichts der Neigung der Menschen, sich wertebasiert vor allem im Nahbereich des Privaten gemeinschaftlich zu organisieren, sollte durch Regeln sichergestellt werden, dass durch entsprechende hohe Quoren keine systematische Ausbeutung der Mehrheit durch die interessierte und gut mobilisierbare Minderheit möglich ist.

5

Ordnungsökonomik im Lichte der Verhaltensökonomik

„Die Meinungen der Menschen, ihre geistige Haltung, sind für die Richtung der Wirtschaftspolitik vielfach wichtiger als die wirtschaftlichen Tatsachen selbst.“

Walter Eucken, 1952

Freiheit ist ein hoher gesellschaftlicher Wert. Die Sicherung der Freiheit gehört zu den elementaren Staatsaufgaben. Die marktwirtschaftliche Ordnung lebt von der freiwilligen, aber bewussten Wahlhandlung der Akteure – ob als Konsumenten, Anleger oder Bürger. Aus verhaltensökonomischer Sicht wurden in dieser IW-Position Elemente einer Psychologie der Freiheit vorgestellt, die noch zu einem etwas anderen Blick auf die Freiheit der Individuen beitragen und folgende Fragen aufwerfen:

- Wie kann eine rationale Wirtschaftspolitik für irrationale Menschen aussehen?
- Wie können Menschen unter Berücksichtigung von Erkenntnissen der Verhaltensökonomik besser zur Nutzung der Freiheit befähigt werden?
- Welche Instrumente können dafür genutzt werden?

Hintergrund dieser Fragen zu einer Psychologie der Freiheit ist die steigende Komplexität der Welt und die damit einhergehende zunehmende Unsicherheit bei Entscheidungen. Die Anzahl der Alternativen nimmt ständig zu, die Entscheidungen werden komplexer und die Wahl wird immer häufiger zur Qual. Um Fehlentscheidungen zu vermeiden, wird lieber nicht entschieden, was zu Beharrungstendenzen führt. Zudem zeigen sich in vielen Situationen systematische, nicht länger wegzudefinierende Abweichungen vom neoklassisch vorhergesagten Verhalten.

Was bedeuten die verhaltensökonomischen Erkenntnisse für die Ordnungsökonomik, die dem marktwirtschaftlichen Koordinationssystem einen konsistenten Handlungsrahmen für eine dauerhafte Funktionsfähigkeit liefert? Gerade nach dem Erleben der Finanz- und Wirtschaftskrise seit 2007, die als spontane und systemische Unordnung bestehende Regelwerke wirkungslos und etabliertes Vertrauen wertlos werden ließ, steht diese Frage mehr denn je auf der Tagesordnung. Gilt auch diesmal, was Walter Eucken nach der Erfahrung der Weltwirtschaftskrise von 1929 wie folgt formulierte: „Nicht

durch einen mystischen Kapitalismus, sondern durch den Verfall des Ordnungsdenkens wurde Unstabilität verursacht“ (Eucken, 1952, 197)?

Das Ordnungsdenken ist durch die Krise unserer Zeit zweifach herausgefordert: zum einen durch das Phänomen des systemischen Risikos, das das Koordinationsversprechen der Marktwirtschaft fundamental infrage stellt; zum anderen durch individuelle Verhaltensmuster, die weit entfernt sind von den methodologischen Grundannahmen der Ordnungspolitik. Neurowissenschaftliche Studien zeigen, dass auch das Gehirn ein systematischer Ort der Moral ist – und nicht nur die Rahmenordnung. Die These, dass „die Moral in der Gesellschaft nicht von der moralischen Gesinnung der Einzelnen im Handlungsvollzug abhängt“ (Homann, 1997, 15), ist zumindest fragwürdig beziehungsweise im Lichte der verhaltensökonomischen Erkenntnisse genauer zu spezifizieren. Die Diskussion um Werte als wirksame Handlungsorientierung jenseits der definierten Gesetze und Verfahren ist deshalb nicht nur, aber besonders mit Blick auf die Krisenerfahrung verständlich.

Sind deshalb aber die Grundannahmen der freiheitlichen Ordnung aufzugeben, die von der Kompetenz des Einzelnen und seiner Verantwortungsfähigkeit handeln? Ist eine andere Theorie des Staates erforderlich, der die Grenzziehung seiner Kompetenz näher an den Einzelnen heranführt? Unserer Einschätzung nach geht es um zwei gewichtige Perspektiven:

- Wenn Reziprozität im gesellschaftlichen Miteinander von großer Bedeutung ist, dann gibt es durchaus informelle Wege zu neuen Übereinkünften, Normen, Regeln und Verfahren (Falk, 2003). Die marktwirtschaftliche Ordnung als System wiederholter Spiele ist durchaus in der Lage, aus sich selbst heraus Normen zu entwickeln und auch Heilungsprozesse einzuleiten. Das entlastet den Staat, freilich ohne ihn überflüssig zu machen. Es erweist sich nur, dass der ausschließliche Hinweis auf die Rahmenordnung als den Ort der Moral zu kurz greift und sogar Gefahr läuft, mehr Staat zu fordern als eigentlich notwendig.
- Und es geht darum, die Bedeutung spezifischer verhaltensökonomischer Einsichten für die Umsetzung und Wirkung von Politik systematisch zu berücksichtigen.

Um zu prüfen, wo und wie verhaltenswissenschaftliche Erkenntnisse den Ordnungsrahmen der Marktwirtschaft tangieren, sind die Ordnungsprinzipien, wie sie Walter Eucken entwickelt hat, mit den dargestellten Einsichten der Wirtschafts- und Sozialpsychologie zu konfrontieren. Ziel einer solchen Gegenüberstellung von normativer und deskriptiver Theorie ist es, aufzuzeigen, an welchen Stellen der Ordnungsrahmen basierend auf den verhaltens-

ökonomischen Erkenntnissen anders gestaltet werden könnte und welche zusätzlichen Freiheits- und Wettbewerbseinschränkungen drohen, wenn die begrenzte Rationalität des Menschen berücksichtigt wird. Die Verhaltensökonomik bietet gerade kein anderes normatives Gerüst, sondern liefert Hinweise für die Modernisierung der Ordnungsökonomik.

Ausgangspunkt sind die konstituierenden Prinzipien der Ordnungsökonomik nach Eucken (1952), denen verschiedene Heuristiken und Biases zugeordnet werden, die bei den jeweiligen Prinzipien besonders relevant sind. Allerdings sind die Verzerrungen (vgl. Kapitel 2) eng miteinander verzahnt, sodass die Prospekt-Theorie von Kahneman/Tversky (1979) mit Blick auf das Menschenbild bei allen Prinzipien zu beachten ist. Im Mittelpunkt der Eucken'schen Überlegungen steht der funktionsfähige Preismechanismus. Dazu setzt er spezifische Bedingungen für den Tauschakt: offene Märkte, Privateigentum, Vertragsfreiheit und Haftung. Nur aus dem unabdingbaren Miteinander dieser Prinzipien entsteht der Raum für wiederholte Spiele und damit die Chance für Reziprozität, die letztlich das Kriterium der Fairness erfüllt, weil Abweichungen sanktioniert werden. Des Weiteren formuliert Eucken Systembedingungen: die Konstanz der Wirtschaftspolitik und das Primat der Währungspolitik. Heute würde man die Mitverantwortung hinzufügen, ohne die eine gemeinsame und effiziente, das heißt transaktionskostenarme Gestaltung des öffentlichen Raums nicht gelingen kann. Schließlich werden von Eucken regulierende Prinzipien benannt, zum Beispiel die Wettbewerbspolitik, aber auch der angemessene Umgang mit externen Effekten und öffentlichen Gütern. Die Zuordnungen in Übersicht 5 bieten einen Einstieg in weitere Überlegungen darüber, wie eine konsistente Ordnungspolitik praktisch ermöglicht werden kann.

Dank der kognitionspsychologischen Forschungsergebnisse können die Ursachen und Hintergründe menschlichen Verhaltens besser verstanden werden. Die Freiheit kann somit nicht nur philosophisch, sondern stärker auch psychologisch untersucht werden. Nachdem die Psychologie sich jahrzehntelang nur um Krankheiten und deren Heilung gekümmert hat, gibt es nun einen Forschungsstrang der positiven Psychologie, die sich auch mit Phänomenen wie Liebe und Glück befasst. Vor allem die seriöse Glücksforschung kann weitere Anknüpfungspunkte liefern, zum Beispiel für eine bessere Erfassung der Wohlfahrt und des Wohlstands von Nationen. Denn auch die Fokussierung auf das Wachstum des Sozialprodukts ist im Zuge der Wirtschaftskrise verstärkt in die Kritik geraten. Im Kontext der Diskussion über eine alternative Messung des Wohlstands von Nationen über das

Implikationen der Verhaltensökonomik für die Ordnungsökonomik

Übersicht 5

Ordnungsökonomik Konstituierende Prinzipien	Verhaltensökonomik Prospekt-Theorie, Heuristiken, Biases
Funktionsfähiger Preismechanismus: Preis als Knappheitsindikator	Verzerrungen: zum Beispiel Ankerheuristik, Frames (vgl. Abschnitt 2.3)
Eigentums- und Verfügungsrechte: Schutz vor willkürlichen Eingriffen	Besitztumseffekt, Verlustaversion, soziale Vergleichsprozesse, soziale Präferenzen (Altruismus) (vgl. Abschnitte 2.3, 2.4)
Vertragsfreiheit	Eingeschränkte Rationalität und Intuition; Voreinstellungen können Wahlfreiheit stärken (vgl. Abschnitte 3.2, 3.5)
Selbstverantwortung/Haftung	Intransparenz von Voreinstellungen, Selbstkontrollprobleme, impulsive Entscheidungen; systemische Risiken durch irrationales Verhalten werden durch Wettbewerb nicht eliminiert (vgl. Abschnitt 2.5)
Stabiler Geldwert	Salienz beachten, um kalte Progression zu vermeiden (vgl. abgeleitet dazu Abschnitt 4.3)
Offenheit der Märkte	Do-no-harm-Heuristik; Parochialismus und Status-quo-Bias behindern Strukturwandel und internationalen Handel (vgl. Abschnitt 2.4)
Wettbewerbsordnung	Wettbewerbsregeln müssen für irrationale Akteure teilweise anders ausgestaltet werden (zum Beispiel bei falscher Wahrscheinlichkeitswahrnehmung); soziale Vergleichsprozesse fördern Wettbewerb und Innovation (vgl. Abschnitt 2.6); Fairness und Reziprozität beachten (vgl. Abschnitt 2.4)
Konstanz der Wirtschaftspolitik	Status-quo-Bias beachten und Voreinstellungen entsprechend nutzen, um mangelnde Selbstkontrolle überwinden zu helfen (vgl. Abschnitte 2.4, 2.5, 3.5)
Marktversagensgründe: <ul style="list-style-type: none"> • Informationsasymmetrien • Externe Effekte • Öffentliche Güter 	Gegenmaßnahmen: <ul style="list-style-type: none"> • Voreinstellungen und Frames bewusst zur Überwindung von Informationsasymmetrien einsetzen (vgl. Abschnitte 3.3, 3.4, 3.5, 4.1) • Psychologische Internalisierung externer Effekte (vgl. Abschnitt 4.4) • Soziale Präferenzen für Angebot öffentlicher Güter nutzen (vgl. Abschnitt 2.4)

Eigene Zusammenstellung

Bruttoinlandsprodukt können eben diese hier vorgestellten verhaltensökonomischen Überlegungen ebenfalls hilfreich sein (Stiglitz et al., 2009). Allerdings bedürfen diese Ansätze einer theoretischen Fundierung, die im Kontext einer Psychologie der Freiheit weiterentwickelt werden sollte. Pedersen et al.

(2009) und der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (SVR, 2010) zeigen, dass Glücksforschung nur dann ein relevantes Feld für wirtschaftspolitische Forschung werden kann, wenn mit solider Datenbasis entsprechende Forschungsergebnisse in Verbindung mit verhaltensökonomischen Erkenntnissen auch für die Politikberatung nutzbar gemacht werden.

Die in der Einleitung (Kapitel 1) genannten fünf Gründe haben auf drei Ebenen Anlass gegeben, „Rätselhaftes zu ergründen“: Auf der individuellen Ebene (Mikro) geht es darum, Menschen zur Nutzung der Freiheit zu befähigen. Auf der Unternehmensebene (Meso) müssen sich Unternehmen mehr denn je den Anforderungen der Gesellschaft stellen, Mitverantwortung zu übernehmen, und nicht mehr nur effizient Güter und Dienstleistungen bereitstellen. Und der Staat (Makroebene) ist gefordert, jenseits der Gestaltung der Rahmenordnung für mehr Wettbewerb und Wachstum andere Ziele zur Wohlfahrtssteigerung mit zu berücksichtigen.

Die Krise der Ökonomik ist damit nicht nur eine Krise der Neoklassik, sondern auch eine der Wohlfahrtsökonomik und damit der Theorie der Wirtschaftspolitik. Erste Anregungen, um eine erweiterte theoretische Basis für eine konsistente und dennoch mit den Erkenntnissen der Verhaltensökonomik kompatible Ordnungsökonomik zu gestalten, wurden gegeben. Die Diskussion über die Neuausrichtung der Ökonomik und der Ordnungsökonomik – die teilweise mit einer Rückbesinnung auf Walter Eucken, Friedrich August von Hayek, Günter Schmölders und nicht zuletzt Adam Smith mit seiner Theorie ethischer Gefühle einhergeht – hat begonnen; und so bietet die Krise auch eine große Chance zur Veränderung und Verbesserung der wissenschaftlichen Politikberatung.

Literatur

Akerlof, George A., 1970, The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism, in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84, No. 3, S. 488–500

Akerlof, George A., 2007, The missing motivation in macroeconomics, in: *American Economic Review*, Vol. 97, No. 1, S. 5–36

Akerlof, George A. / **Shiller**, Robert J., 2009, *Animal Spirits. Wie Wirtschaft wirklich funktioniert*, Frankfurt am Main

Alesina, Alberto / **Di Tella**, Rafael / **MacCulloch**, Robert, 2004, Inequality and happiness: are Europeans and Americans different?, in: *Journal of Public Economics*, Vol. 88, No. 9-10, S. 2009–2042

Allcott, Hunt, 2010, Social Norms and Energy Conservation, in: *Science*, Vol. 327, No. 5970, S. 1204–1205

Allingham, Michael G. / **Sandmo**, Agnar, 1972, Income tax evasion: A theoretical analysis, in: *Journal of Public Economics*, Vol. 1, No. 3-4, S. 323–338

Altmann, Steffen / **Falk**, Armin / **Marklein**, Felix, 2009, *Eingeschränkt rationales Verhalten: Evidenz und wirtschaftspolitische Implikationen*, IZA Standpunkte, Nr. 12, Bonn

Andreozzi, Luciano, 2004, A Note on Paradoxes in Economics, in: *Kyklos*, Vol. 57, No. 1, S. 3–20

Ariely, Dan, 2008, *Predictably irrational. The hidden forces that shape our decisions*, New York

Attari, Shahzeen Z. / **DeKay**, Michael L. / **Davidson**, Cliff I. / **de Bruine**, Wändi B., 2010, Public perceptions of energy consumption and savings, in: *Proceedings of the National Academy of Sciences*, Vol. 107, No. 37, S. 16054–16059

Bandura, Albert, 1979, *Sozial-kognitive Lerntheorie*, Stuttgart

Bandura, Albert, 1986, *Social Foundations of thought and action*, Englewood Cliffs (New Jersey)

Bankenverband, 2010, *Verantwortung, Vertrauen, Führung, Schönhauser Gespräche*, Frankfurt am Main

Baron, Jonathan, 1995, Blind justice: fairness to groups and the do-no-harm principle, in: *Journal of Behavioural Decision Making*, Vol. 8, No. 2, S. 71–83

Baron, Jonathan / **Bazerman**, Max H. / **Shonk**, Katherine, 2006, Enlarging the societal pie through wise legislation: A psychological perspective, in: *Perspectives on Psychological Science*, Vol. 1, No. 2, S. 123–132

Baron, Jonathan / Kemp, Simon, 2004, Support for trade restrictions, attitudes, and understanding of comparative advantage, in: *Journal of Economic Psychology*, Vol. 25, No. 5, S. 565–580

Barr, Michael S. / Mullainathan, Sendhil / Shafir, Eldar, 2008, Behaviorally Informed Financial Services Regulation, New America Foundation, Washington D. C.

Barrick, Murray R. / Mount, Michael K., 1991, The Big Five personality dimensions and job performance: A Meta-Analysis, in: *Personnel Psychology*, Vol. 44, No. 1, S. 1–26

Bazerman, Max H., 1983, Negotiator judgement: A critical look at the rationality assumption, in: *American Behavioral Scientist*, Vol. 27, No. 2, S. 211–228

Bazerman, Max H. / Baron, Jonathan / Shonk, Katherine, 2001, You Can't Enlarge the Pie. Six barriers to effective government, New York

Bazerman, Max H. / Curhan, Jared R. / Moore, Don A. / Valley, Kathleen L., 2000, Negotiations, in: *Annual Review of Psychology*, Vol. 51, No. 1, S. 279–314

Binossek, Claudia / Fetchenhauer, Detlef, 2007, Fairness als Kollektivgut, in: *Wirtschaftspsychologie*, 9. Jg., Nr. 4, S. 68–82

BIS – Behavioural Insights Team / Cabinet Office, 2011, Better Choices: Better Deals. Consumer Powering Growth, Department for Business, Innovation and Skills, London

Blumenberg, Hans, 1989, Höhlenausgänge, Frankfurt am Main

BMAS – Bundesministerium für Arbeit und Soziales, 2011, Mehr Riester-Renten für eine bessere Altersabsicherung, <http://www.bmas.de/DE/Service/Presse/Pressemitteilungen/riester-renten-2011.html> [Stand: 2011-09-13]

Börsch-Supan, Axel / Gasche, Martin / Ziegelmeyer, Michael, 2009, Auswirkungen der Finanzkrise auf die private Altersvorsorge, MEA-Studie, Nr. 11, Mannheim

Buchanan, James M., 1975, The limits of liberty. Between anarchy and leviathan, Chicago

BZgA – Bundeszentrale für gesundheitliche Aufklärung, 2010, Wissen, Einstellung und Verhalten der Allgemeinbevölkerung zur Organspende. Erste Ergebnisse der BZgA-Repräsentativbefragung 2010, Köln

Camerer, Colin F., 2003, Behavioral Game Theory. Experiments in Strategic Interaction, Roundtable Series in Behavioral Economics, New York

Camerer, Colin F. / Loewenstein, George / Rabin, Matthew, 2004, Advances in Behavioral Economics, New York

Caplan, Bryan, 2007, *The myth of the rational voter. Why democracies choose bad policies*, Oxford

Chapman, Gretchen B. / **Bornstein**, Brian H., 1996, *The More You Ask For, The More You Get: Anchoring in Personal Injury Verdicts*, in: *Applied Cognitive Psychology*, Vol. 10, No. 6, S. 519–540

Chetty, Raj / **Adam**, Looney / **Kory**, Kroft, 2009, *Salience and Taxation: Theory and Evidence*, in: *American Economic Review*, Vol. 99, No. 4, S. 1145–1177

Chetty, Raj / **Saez**, Emmanuel, 2009, *Teaching the Tax Code: Earnings Responses to an Experiment with EITC Recipients*, NBER Working Paper, No. 14836, Cambridge (Mass.)

Christandl, Fabian / **Fetchenhauer**, Detlef, 2008, *The Illusion of Living in a Linear World. How Laymen and Experts Underestimate the Effect of Economic Growth*, Working Paper, Universität zu Köln, Köln

Cohen, Jonathan D., 2005, *The vulcanization of the human brain. A neural perspective on interactions between cognition and emotion*, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 19, No. 4, S. 3–24

Colquitt, Jason A. / **Simmering**, Marcia J., 1998, *Conscientiousness, goal orientation, and motivation to learn during the learning process. A longitudinal study*, in: *Journal of Applied Psychology*, Vol. 83, No. 4, S. 654–665

Corneo, Giacomo / **Keese**, Matthias / **Schröder**, Carsten, 2007, *Erhöht die Riester-Förderung die Sparneigung von Geringverdienern?*, Economics Working Paper, No. 2007-30, Christian-Albrechts-Universität Kiel, URL: <http://opus.zbw-kiel.de/volltexte/2008/6875/pdf/EWP-2007-30.pdf> [Stand: 2011-03-18]

Croson, Rachel / **Sundali**, James, 2005, *The gambler's fallacy and the hot hand: Empirical data from casinos*, in: *Journal of Risk and Uncertainty*, Vol. 30, No. 3, S. 195–209

Dahrendorf, Ralf, 1977, *Homo Sociologicus. Ein Versuch zur Geschichte, Bedeutung und Kritik der Kategorie der sozialen Rolle*, Opladen

De Meza, David / **Irlenbusch**, Bernd / **Reyniers**, Diane, 2008, *Financial capability: a behavioural economics perspective*, Consumer research, No. 69, The Financial Services Authority, London

Deutscher Bundestag, 2008, *Riester-Rente – Sparer verlieren staatliche Zulagen durch hohe Gebühren*, Drucksache 16/10501, 8.10.2008, Berlin

Deutscher Mieterbund, 2011, *Bundesjustizministerin will Mietrecht verschlechtern*, Pressemeldung, 11.5.2011, Köln

Dietz, Alexander, 2005, Der Homo oeconomicus. Theologische und wirtschaftsethische Perspektiven auf ein ökonomisches Modell, Gütersloh

Dohmen, Thomas / **Falk**, Armin / **Huffman**, David / **Marklein**, Felix / **Sunde**, Uwe, 2009, Biased Probability Judgment. Evidence of Incidence and Relationship to Economic Outcomes from a Representative Sample, in: Journal of Economic Behavior & Organization, Vol. 72, No. 3, S. 903–915

Easterlin, Richard A. / **Angelescu**, Laura, 2009, Happiness and Growth the World Over. Time Series Evidence on the Happiness-Income Paradox, IZA Discussion Paper, No. 4060, Bonn

Elster, John, 1998, Emotions and economic theory, in: Journal of Economic Literature, Vol. 36, No. 1, S. 47–74

Englerth, Markus, 2004, Behavioral Law and Economics. Eine kritische Einführung, Preprints of the Max Planck Institute for Research of Collective Goods, No. 2004/11, Bonn

Englich, Birte, 2006, Blind or Biased? Justitia's Susceptibility to Anchoring Effects in the Courtroom Based on Given Numerical Representations, in: Law & Policy, Vol. 28, No. 4, S. 497–514

Enste, Dominik H., 1998, Filterprozesse, Habits und Frames im Alltag. Theoretische und empirische Ergebnisse am Beispiel des Geldanlageverhaltens, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 50. Jg., Nr. 3, S. 442–470

Enste, Dominik H. / **Fetchenhauer**, Detlef / **Haferkamp**, Alexandra, 2009, Unterschiede im Denken zwischen Ökonomen und Laien. Erklärungsansätze zur Verbesserung der wirtschaftspolitischen Beratung, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik, 10. Jg., Nr. 1, S. 60–78

Enste, Dominik H. / **Fetchenhauer**, Detlef / **Riesen**, Ilona, 2008, Sozialstaatsfallen, Erwerbsanreize und soziale Mobilität. Eine ökonomische, soziologische und sozialpsychologische Analyse, IW-Analysen, Nr. 42, Köln

Enste, Dominik H. / **Hardege**, Stefan, 2006, IW-Regulierungsindex. Methodik, Analysen und Ergebnisse eines internationalen Vergleichs, IW-Analysen, Nr. 16, Köln

Enste, Dominik H. / **Stettes**, Oliver, 2006, Marktkonforme Innovationspolitik. Rahmenbedingungen für Innovationen, in: Institut der deutschen Wirtschaft Köln (Hrsg.), Wachstumsfaktor Innovation, Köln, S. 47–77

Esser, Hartmut, 1991, Alltagshandeln und Verstehen. Zum Verständnis von erklärender und verstehender Soziologie am Beispiel von Alfred Schütz und „rational choice“, Tübingen

Esser, Hartmut, 1999, Soziologie. Spezielle Grundlagen, Bd. 1: Situationslogik und Handeln, Frankfurt am Main

Eucken, Walter, 1952, Grundsätze der Wirtschaftspolitik, Tübingen

Eurobarometer, 2010, Organ donation and transplantation, Eurobarometer 333a, Brüssel

Falk, Armin, 2003, Homo oeconomicus versus Homo reciprocans: Ansätze für ein neues wirtschaftspolitisches Leitbild?, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik, 4. Jg., Nr. 1, S. 141–172

Fehr, Ernst / Gächter, Simon, 2002, Altruistic punishment in humans, in: Nature, No. 415, S. 137–140

Fetchenhauer, Detlef, 1998, Versicherungsbetrug. Eine theoretische und empirische Analyse betrügerischen Verhaltens gegenüber einem anonymen Geschädigten, Baden-Baden

Fetchenhauer, Detlef, 2009, Vortrag auf der Wissenschaftlichen Jahrestagung des IW Köln: Markt und Staat – Vertrauen reloaded?, Köln

Fetchenhauer, Detlef / Dunning, David, 2006, Perception of Prosociality in Self and Others, in: Fetchenhauer, Detlef / Flache, Andreas / Buunk, Bram / Lindenberg, Siegwart (Hrsg.), Solidarity and Prosocial Behavior. An Integration of Psychological and Sociological Perspectives, New York, S. 61–76

Fetchenhauer, Detlef / Haferkamp, Alexandra, 2007, Viel zu tun. Umrisse einer Psychologie des Wohlfahrtsstaats, in: Fetchenhauer, Detlef / Fischer, Lorenz (Hrsg.), Zur Psychologie des Wohlfahrtsstaats. Sonderheft der Zeitschrift Wirtschaftspsychologie, Nr. 9, S. 5–24

Fidelity, 2010, Anlegerinteressen im Fokus. Ansichten und Einstellungen zur Finanzberatung im europäischen Vergleich, Kronberg im Taunus

Finkelstein, Amy, 2009, EZ-Tax: Tax Salience and Tax Rates, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 124, No. 3, S. 969–1010

Fischer, Lorenz / Wiswede, Günter, 2009, Grundlagen der Sozialpsychologie, Oldenburg

Frank, Robert H., 1988, Passion within reason. The strategic role of the emotions, New York

Frank, Robert H., 2007a, The economic naturalist. In search of explanations for everyday enigmas, New York

Frank, Robert H., 2007b, Falling behind. How rising inequality harms the middle class, Berkeley

- Frey, Bruno S.**, 1997, Not Just For the Money. An Economic Theory of Personal Motivation, Cheltenham
- Frey, Bruno S.**, 2010, Geld oder Anerkennung? Zur Ökonomik der Auszeichnungen, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik, 11. Jg., Nr. 1, S. 1–15
- Fritsch, Michael / Wein, Thomas / Evers, Hans-Jürgen**, 2010, Marktversagen und Wirtschaftspolitik, München
- Fudenberg, Drew / Levine, David K.**, 2006, A Dual-Self Model of Impulse Control, in: American Economic Review, Vol. 96, No. 5, S. 1449–1476
- Gehlen, Arnold**, 1940, Der Mensch. Seine Natur und seine Stellung in der Welt, Berlin
- Geyer, Johannes / Steiner, Viktor**, 2009, Zahl der Riester-Renten steigt sprunghaft – aber Geringverdiener halten sich noch zurück, in: DIW-Wochenbericht, 76. Jg., Nr. 32, S. 534–541
- Gigerenzer, Gerd**, 2007, Bauchentscheidungen. Die Intelligenz des Unbewussten und die Macht der Intuition, München
- Gigerenzer, Gerd**, 2008, Rationality for mortals. How people cope with uncertainty, Oxford
- Gneezy, Uri / Rustichini, Aldo**, 2000, A Fine is a Price, in: Journal of Legal Studies, Vol. 29, No. 1, S. 1–18
- Goethe, Johann W. von**, 1820, Brief an Johann Christian Lobe, in: Goethes Briefe ausgewählt und in chronologischer Folge herausgegeben, University of California, digitalisiert 25.3.2009
- Goldstein, Daniel / Johnson, Eric J. / Herrmann, Andreas / Heitmann, Mark**, 2008, Nudge Your Customers Toward Better Choices, in: Harvard Business Review, Vol. 86, No. 12, S. 99–105
- Graml, Tobias / Loock, Claire-Michelle / Baersiwyl, Michael / Staake, Thorsten**, 2011, Improving residential energy consumption at large using persuasive systems, 19th European Conference on Information Systems (ECIS), Helsinki
- Haferkamp, Alexandra**, 2008, Die Psycho-Logik der Akzeptanz von Wirtschafts- und Sozialreformen, Dissertation thesis, Universität zu Köln, Köln
- Haferkamp, Alexandra / Belschak, Frank / Enste, Dominik H. / Fetchenhauer, Detlef**, 2009, Efficiency versus fairness. The evaluation of labor market policies by economists and laypeople, in: Journal of Economic Psychology, Vol. 30, No. 4, S. 527–539
- Hagen, Kornelia / Reisch, Lucia A.**, 2010, Riesterrente: Politik ohne Marktbeobachtung, in: DIW-Wochenbericht, 77. Jg., Nr. 8, S. 1–14

Haidt, Jonathan, 2001, The Emotional Dog and Its Rational Tail, in: *Psychological Review*, Vol. 108, No. 4, S. 814–834

Haley, Kevin J. / **Fessler**, Daniel M. T., 2005, Nobody's Watching? Subtle Cues Affect Generosity in an Anonymous Economic Game, in: *Evolution of Human Behavior*, Vol. 26, No. 3, S. 245–256

Hamilton, William D., 1963, The evolution of altruistic behavior, in: *The American Naturalist*, Vol. 97, No. 896, S. 354–356

Haucap, Justus, 2010, Eingeschränkte Rationalität in der Wettbewerbsökonomie, Ordnungspolitische Perspektiven, Nr. 8, Düsseldorf

Hayek, Friedrich A. von, 1979, *Recht, Gesetz und Freiheit*, Bd. 2, Tübingen

Hayek, Friedrich A. von, 1996, *Die verhängnisvolle Anmaßung. Die Irrtümer des Sozialismus*, Tübingen

Heinemann, Friedrich et al., 2008, *Psychologie, Wachstum und Reformfähigkeit*, Baden-Baden

Henger, Ralph / **Voigtländer**, Michael, 2011, Einflussfaktoren auf die Rentabilität energetischer Sanierungen bei Mietobjekten, in: *IW-Trends*, 38. Jg., Nr. 1, S. 49–66

Hesse, Nils, 2008, Managerentlohnung und die Reformbereitschaft der Bevölkerung. Ein Beitrag zur politischen Ökonomie sozialer Präferenzen, Marburg

Hirschman, Albert O., 1974, *Abwanderung und Widerspruch. Reaktionen auf Leistungsabfall bei Unternehmen, Organisationen und Staaten*, Tübingen

Homann, Karl, 1997, Individualisierung: Verfall oder Moral? Zum ökonomischen Fundament der Moral, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte, Beilage zur Wochenzeitschrift Das Parlament*, Nr. B 21/97, 16.5.1997, S. 13–21

Hüther, Michael, 2009, Ordnung und Gewissen, in: *Gentinetta, Katja / Horn, Karen (Hrsg.), Abschied von der Gerechtigkeit. Für eine Neujustierung von Freiheit und Gleichheit im Zeichen der Krise*, Frankfurt am Main, S. 37–47

IW Köln – Institut der deutschen Wirtschaft Köln (Hrsg.), 2009, *Agenda 20D. Wege zu mehr Wachstum und Verteilungseffizienz*, Köln

IW Köln (Hrsg.), 2011, *Politik ohne Geld. Was trotz knapper öffentlicher Kassen getan werden kann*, Köln

Jenni, Karen E. / **Loewenstein**, George, 1997, Explaining the Identifiable Victim Effect, in: *Journal of Risk and Uncertainty*, Vol. 14, No. 3, S. 235–258

Johnson, Eric J. / **Goldstein**, Daniel, 2003, Do Defaults Save Lives?, in: *Science*, Vol. 302, No. 5649, S. 1338–1339

- Jungermann, Helmut / Pfister, Hans-Rüdiger / Fischer, Katrin**, 1998, Die Psychologie der Entscheidung, Heidelberg
- Kahneman, Daniel / Knetsch, Jack L. / Thaler, Richard H.**, 1986, Fairness as a constraint on profit seeking. Entitlements in the market, in: *American Economic Review*, Vol. 76, No. 4, S. 728–741
- Kahneman, Daniel / Knetsch, Jack L. / Thaler, Richard H.**, 1991, Anomalies. The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, No. 1, S. 193–206
- Kahneman, Daniel / Tversky, Amos**, 1979, Prospect theory. An analysis of decision under risk, in: *Econometrica*, Vol. 47, No. 2, S. 263–291
- Kahneman, Daniel / Tversky, Amos (Hrsg.)**, 2000, Choices, values and frames, New York
- Kemp, Simon**, 2007, Psychology and opposition to free trade, in: *World Trade Review*, Vol. 6, No. 1, S. 25–44
- Kirchgässner, Gebhard**, 1991, Homo oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Tübingen
- Kirchler, Erich**, 2007, The Economic Psychology of Tax Behavior, Cambridge (UK)
- Kroeber-Riel, Werner / Weinberg, Peter**, 2008, Konsumentenverhalten, München
- Kruger, Justin / Vargas, Patrick**, 2008, Consumer confusion of percent differences, in: *Journal of Consumer Psychology*, Vol. 18, No. 1, S. 49–61
- Lewin, Shira B.**, 1996, Economics and psychology. Lessons for our own day from the early twentieth century, in: *Journal of Economic Literature*, Vol. 34, No. 3, S. 1293–1323
- Libet, Benjamin**, 1999, Do we have a free will?, in: *Journal of Consciousness Studies*, Vol. 6, No. 5, S. 49
- Lippl, Bodo**, 2003, Sozialer Wandel, wohlfahrtsstaatliche Arrangements und Gerechtigkeitsäußerungen im internationalen Vergleich. Analysen in postkommunistischen und westlich-kapitalistischen Ländern, Berlin, URL: <http://edoc.hu-berlin.de/dissertationen/lippl-bodo-2003-09-23/PDF/Lippl.pdf> [Stand: 2007-09-02]
- Loewenstein, George**, 2007, Exotic Preferences. Behavioral Economics and Human Motivation, Oxford
- Luhmann, Hans-Jochen**, 2007, Smart Metering als neue Energie(effizienz)quelle, in: *Energie und Management*, Nr. 13, 15.07.2007, S. 3, URL: http://www.wupperinst.org/uploads/tx_wibeitrag/bild-des-monats_06-07.pdf [Stand: 2011-07-12]

MacPherson, Liz, 2006, Kiwisaver. A behavioural approach to the case of the reluctant saver; in: Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), Summary Report, Committee on Consumer Policy, Roundtable on Demand-side economics for Consumer Policy, S. 32

Markowitz, Harry M., 1952, Portfolio Selection, in: Journal of Finance, Vol. 7, No. 1, S. 77–91

Marquard, Odo, 2003, Zukunft braucht Herkunft, in: Marquard, Odo (Hrsg.), Philosophie des Städtischen, Stuttgart, S. 66–78

Neumann, Michael / **Schoor**, Berta van, 2010, Nachhaltigkeit und Generationenkonflikte. Fragen und Antworten zur Zukunft der Gerechtigkeit, Datenreport der RHI-Generationenbefragung, mimeo

Newsletter Transplant, 2008, Organ Donation, Vol. 13, No.1, September 2008

Noll, Bernd / **Volkert**, Jürgen / **Zuber**, Nina, 2007, Zusammenhänge zwischen Unternehmensverflechtungen und -gewinnen. Rekrutierung von Führungskräften und deren Einkommenssituation (Literaturstudie), Bericht an das Bundesministerium für Arbeit und Soziales, Vb 4-52061-26, Pforzheim

Nordhaus, William D., 1975, The Political Business Cycle, in: Review of Economic Studies, Vol. 42, No. 2, S. 169–190

OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development, 2006, Summary Report, Roundtable on Demand-Side Economics for Consumer Policy, DSTI/CP 3/Final, Paris

Oehler, Andreas / **Reisch**, Lucia A., 2008, Behavioral Economics. Eine neue Grundlage für die Verbraucherpolitik?, Studie im Auftrag des Verbraucherzentrale Bundesverbands, Berlin

Oehler, Andreas / **Reisch**, Lucia A., 2009, Behavioral Economics. Eine neue Grundlage für die Verbraucherpolitik?; in: DIW-Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, 78. Jg., Nr. 3, S. 30–43

Papst Benedikt XVI., 2009, Enzyklika Caritas in veritate, Verlautbarungen des Apostolischen Stuhls, Nr. 186, herausgegeben vom Sekretariat der Deutschen Bischofskonferenz, Bonn

Patzelt, Werner J., 2011, Die Stimme des Volkes. Repräsentative Demokratie und plebiszitäre Instrumente schließen einander nicht aus, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 3.6.2011, S. 13

Pedersen, Peder J. / **Schmidt**, Torben D., 2009, Happiness in Europe: cross-country differences in the determinants of subjective well-being, IZA Discussion Paper, No. 4538, Bonn

Pesendorfer, Wolfgang, 2006, Behavioral Economics Comes of Age. A Review Essay on Advances in Behavior Economics, in: Journal of Economic Literature, Vol. 44, No. 3, S. 712–721

Pfarr, Christian / **Schneider**, Udo, 2009, Angebotsinduzierung und Mitnahmeeffekt im Rahmen der Riester-Rente. Eine empirische Analyse, Diskussionspapier, Nr. 02-09, Universität Bayreuth, Bayreuth

Polak, Benjamin / **Herrmann**, Andreas / **Heitmann**, Mark / **Einhorn**, Martin, 2008, Die Macht des Defaults. Wirkung von Empfehlungen und Vorgaben auf das individuelle Entscheidungsverhalten, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 78. Jg., Nr. 10, S. 1033–1060

Politbarometer, 2007, LänderTREND Niedersachsen, November 2007, Infratest dimap, Berlin

Popper, Karl, 1957, Die offene Gesellschaft und ihre Feinde, Bd. 1, Bern

Pradel, Julia / **Fetchenhauer**, Detlef, 2010, Why most theories get it wrong. Altruistic Intentions as an Explanation of the Evolution of Genuine Altruism, in: Frey, Ulrich et al. (Hrsg.), Homo Novus. A Human Without Illusions, Berlin, S. 79–92

Rabin, Matthew, 1998, Psychology and Economics, in: Journal of Economic Literature, Vol. 36, No. 1, S. 11–46

Reader's Digest, 2011, Trust in professions, URL: <http://www.rdtrustedbrands.com/tables/Trust%2520in%2520professions.country.Germany.shtml> [Stand: 2011-05-27]

Reiss, Steven, 2000, Who Am I? The 16 Basic Desires That Motivate Our Actions and Define Our Personalities, New York

Roos, Michael, 2007, Ökonomisches Laiendenken in der Wirtschaftswissenschaft, in: Wirtschaftspsychologie, 9. Jg., Nr. 4, S. 25–34

Royzman, Edward B. / **Baron**, Jonathan, 2002, The preference for indirect harm, in: Social Justice Research, Vol. 15, No. 2, S. 165–185

Samuelson, William / **Zeckhauser**, Richard, 1988, Status quo bias in decision making, in: Journal of Risk and Uncertainty, Vol. 1, No. 1, S. 7–59

Schelling, Thomas C., 1984, The intimate contest for self-command, in: Schelling, Thomas C. (Hrsg.), Choice and consequence, Harvard, S. 57–82

Schmölders, Günter, 1951, Finanzpsychologie, in: Finanzarchiv N.F., 13. Jg., Nr. 1, S. 1–36

Schmölders, Günter, 1960, Das Irrationale in der öffentlichen Finanzwirtschaft. Probleme der Finanzpsychologie, Hamburg

Schuler, Heinz / Prochaska, Michael, 2000, Entwicklung und Konstruktvalidierung eines berufsbezogenen Leistungsmotivationstests, in: *Diagnostica*, Vol. 46, No. 2, S. 61–72

Scitovsky, Tibor, 1976, *The joyless economy. An inquiry into human satisfaction and consumer dissatisfaction*, Oxford

Simon, Herbert A., 1955, A Behavioural Model of Rational Choice, in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 96, No. 1, S. 99–118

Simon, Herbert A., 1990, Invariants of human behavior, in: *Annual Review of Psychology*, Vol. 41, No. 4, S. 1–19

Simon, Herbert A., 1993, *Homo rationalis. Die Vernunft im menschlichen Leben*, Frankfurt am Main

Smith, John M., 1964, Group Selection and Kin Selection, in: *Nature*, Vol. 201, No. 4924, S. 1145–1147

Stevenson, Betsy / Wolfers, Justin, 2008, *Economic Growth and Subjective Well-Being. Reassessing the Easterlin Paradox*, NBER Working Paper, No. 14282, Cambridge (Mass.)

Stiglitz, Joseph E. / Sen, Amartya / Fitoussi, Jean-Paul, 2009, Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress, URL: <http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr> [Stand: 2011-07-12]

SVR – Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, 2010, *Wirtschaftsleistung, Lebensqualität und Nachhaltigkeit. Ein umfassendes Indikatorensystem*, Wiesbaden

Swim, Janet K. et al., 2009, *Psychology and Global Climate Change. Addressing a multi-faceted Phenomenon and Set of Challenges*, Report by the American Psychological Association's Task Force on the Interface between Psychology and Global Climate Change, Washington D. C.

SZ – Süddeutsche Zeitung, 2011, Mehr Klimaschutz im Baurecht, Nr. 112, 16.5.2011, S. 1

Tapia, Waldo / Yermo, Juan, 2007, *Implications of Behavioural Economics for Mandatory Individual Account Pension Systems*, OECD Working Papers on Insurance and Private Pensions, No. 11, Paris

Thaler, Richard H., 2000, From Homo Economicus to Homo Sapiens, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 14, No. 1, S. 133–141

Thaler, Richard H., 2009, Richard Thaler's interview in Qn, URL: <http://nudges.wordpress.com/2009/11/10/richard-thalers-interview-in-q6> [Stand: 2011-08-07]

- Thaler**, Richard H. / **Sunstein**, Cass R., 2008, *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness*, New Haven
- Thompson**, Clive, 2007, Clive Thompson Thinks: Desktop Orb Could Reform Energy Hogs, in: *Wired Magazine*, Vol. 15, No. 8, S. 1–3
- Trivers**, Robert L., 1971, The Evolution of Reciprocal Altruism, in: *Quarterly Review of Biology*, Vol. 46, No. 1, S. 35–57
- Tversky**, Amos / **Kahneman**, Daniel, 1971, Belief in the law of small numbers, in: *Psychological Bulletin*, Vol. 76, No. 2, S. 105–110
- Tversky**, Amos / **Kahneman**, Daniel, 1974, Judgment under Uncertainty. Heuristics and Biases, in: *Science*, Vol. 185, No. 4157, S. 1124–1131
- Tversky**, Amos / **Kahneman**, Daniel, 1981, The Framing of Decisions and the Psychology of Choice, in: *Science*, Vol. 211, No. 4481, S. 453–458
- Tversky**, Amos / **Kahneman**, Daniel, 1992, Advances in prospect theory: cumulative representation of uncertainty, in: Kahneman, Daniel / Tversky, Amos (Hrsg.), 2000, *Choices, values and frames*, New York, S. 44–66
- Tyler**, Tom R., 1994, Psychological Models of the Justice Motive, in: *Journal of Personality of Social Psychology*, Vol. 67, No. 5, S. 850–863
- VdW Bayern** – Verband bayerischer Wohnungsunternehmen, 2010, *Umfrage: Mieter wollen Klimaschutz – aber Vermieter und Staat sollen zahlen*, Pressemitteilung, München
- Veblen**, Thorstein, 1898 [1948], Why Is Economics Not an Evolutionary Science?, in: *The Place of Science in Modern Civilisation, and other essays*, reprinted in: Lerner, Max (Hrsg.), *The portable Veblen*, New York
- Warmbier**, Werner, 2008, *Der programmierte Kunde. Neuromarketing – Frontalangriff auf unsere Sinne*, Berlin
- Weede**, Erich, 2003, *Mensch, Markt und Staat. Plädoyer für eine Wirtschaftsordnung für unvollkommene Menschen*, Stuttgart

Kurzdarstellung

Die Finanz- und Wirtschaftskrise hat auch zu einer Krise der Wirtschaftswissenschaften geführt. Deshalb werden in dieser IW-Position neue Ansätze der Verhaltensökonomik erläutert, die wesentlich zur Weiterentwicklung ökonomischer Modelle beitragen und das weit verbreitete irrationale Verhalten von Menschen besser erklären können. Zunächst wird der Einfluss von Intuitionen, Emotionen, Fairnessüberlegungen, Selbstkontrollproblemen und kognitiven Verzerrungen analysiert. Darauf aufbauend werden Elemente einer Psychologie der Freiheit skizziert, die Wege zu einer modernen Ordnungspolitik weisen, welche ohne zusätzliche Staatsausgaben und Einschränkungen der individuellen Freiheit mehr Wohlstand für alle ermöglichen. Konkrete wirtschaftspolitische Empfehlungen zur Verbesserung des Verbraucherschutzes, zur Förderung der privaten Altersvorsorge, zur Erleichterung des Energiesparens und zur Erhöhung der Steuerehrlichkeit dokumentieren die praktische Anwendbarkeit dieser verhaltensökonomisch fundierten Ordnungspolitik.

Abstract

The financial and economic crisis has prompted a crisis in economic science as well. This IW-Position will accordingly expound new approaches in behavioural economics which make a considerable contribution to the development of economic models. These approaches are able to explain for the widespread phenomenon of irrational behaviour. First, the influence of institutions, emotions, considerations of fairness, problems of self-control and cognitive distortions are analysed. Taking this as their basis, the authors then outline the elements of a psychology of freedom. This theory points the way to a modern economic order offering greater prosperity for all without more state spending or restrictions on individual freedom. Finally, specific economic policy recommendations based on this approach are described. The focus lies on improving consumer protection, promoting private pensions, facilitating energy savings and increasing taxpayer honesty.

Die Autoren

V.-Prof. Dr. rer. pol. **Dominik H. Enste**, geboren 1967 in Arnsberg; Ausbildung zum Bankkaufmann; Studium der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften in Köln, Dublin und Fairfax (Virginia) und Promotion in Köln; seit 1997 Lehrbeauftragter an der Fachhochschule Köln und seit 2010 Vertretungsprofessor für Business Ethics und Behavioral Economics; seit 2003 im Institut der deutschen Wirtschaft Köln; Leiter des Kompetenzfelds „Institutionenökonomik“; seit 2007 Dozent an der Universität zu Köln.

Prof. Dr. rer. pol. **Michael Hüther**, geboren 1962 in Düsseldorf; Studium der Wirtschaftswissenschaften und der mittleren und neueren Geschichte in Gießen und Norwich (England) und Promotion in Wirtschaftswissenschaften in Gießen; seit 2001 Honorarprofessor an der European Business School in Oestrich-Winkel; seit 2004 Direktor und Mitglied des Präsidiums des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln.

In der Reihe IW-Analysen – Forschungsberichte aus dem Institut der deutschen Wirtschaft Köln sind erschienen:

Klaus-Heiner Röhl / Jörg Schmidt
Unternehmensnachfrage durch Frauen
IW-Analysen 61, 2011, 72 Seiten, 18,90 €

Berthold Busch /
Manfred Jäger-Ambrożewicz /
Jürgen Matthes
Wirtschaftskrise und Staatsbankrott
Sind auch die Industrieländer bedroht?
IW-Analysen 62, 2010, 98 Seiten, 19,80 €

Thomas Hartmann-Wendels /
Martin Hellwig /
Manfred Jäger-Ambrożewicz
Arbeitsweise der Bankenaufsicht vor dem Hintergrund der Finanzmarktkrise
IW-Analysen 63, 2010, 154 Seiten, 24,90 €

Berthold Busch
EU-Wettbewerbspolitik
Neue Entwicklungen und Kritik
IW-Analysen 64, 2010, 94 Seiten, 19,90 €

Christina Anger / Axel Plünnecke /
Jörg Schmidt
Bildungsrenditen in Deutschland
Einflussfaktoren, politische Optionen und ökonomische Effekte
IW-Analysen 65, 2010, 114 Seiten, 21,90 €

Christina Anger / Vera Erdmann /
Axel Plünnecke / Ilona Riesen
Integrationsrenditen
Volkswirtschaftliche Effekte einer besseren Integration von Migranten
IW-Analysen 66, 2010, 142 Seiten, 24,90 €

Susanne Seyda / Oliver Stettes
Europäischer Unternehmensmonitor
Familienfreundlichkeit
Wie familienfreundlich sind Unternehmen in Europa?
IW-Analysen 67, 2011, 94 Seiten, 19,90 €

Andreas Gontermann / Michael Grömling
Die deutsche Elektroindustrie
Schlüsselbranche für Innovationen und Wachstum
IW-Analysen 68, 2011, 72 Seiten, 18,90 €

Hubertus Bardt
Klima- und Strukturwandel
Chancen und Risiken der deutschen Industrie
IW-Analysen 69, 2011, 56 Seiten, 16,90 €

Hagen Lesch / Holger Schäfer / Jörg Schmidt
Arbeitszufriedenheit in Deutschland
Messkonzepte und empirische Befunde
IW-Analysen 70, 2011, 84 Seiten, 19,90 €

Christina Anger / Christiane Konegen-Grenier / Sebastian Lotze / Axel Plünnecke
Bildungsgerechtigkeit in Deutschland
Gerechtigkeitskonzepte, empirische Fakten und politische Handlungsempfehlungen
IW-Analysen 71, 2011, 104 Seiten, 19,90 €

Hubertus Bardt
Indikatoren ökonomischer Nachhaltigkeit
IW-Analysen 72, 2011, 52 Seiten, 16,90 €

Ralph Henger / Michael Voigtländer
Immobilienfinanzierung nach der Finanzmarktkrise
Zusammenhänge, internationale Unterschiede und Regulierungsgefahren
IW-Analysen 73, 2011, 76 Seiten, 18,90 €

Bestellungen über www.iwmedien.de/books